

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

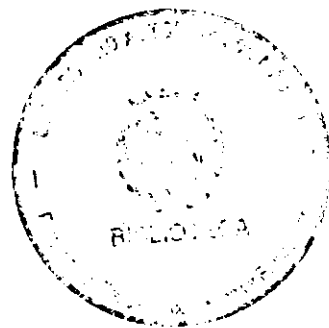
Departamento de Estructura
Económica y Economía del Desarrollo

T E S I S D O C T O R A L

APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DEL PODER Y APLICACIONES AL PROCESO
DE INTEGRACIÓN EUROPEA: UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA

Autor: Gustavo Matías Clavero

Director: Donato Fernández Navarrete



R^o. FEE. 57692
M

ABRIL 1993

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

DONATO FERNANDEZ NAVARRETE, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Madrid,

HACE CONSTAR por el presente escrito, ante la Comisión de Doctorado de esta Universidad, que la Tesis Doctoral **"Aproximación al estudio del poder y aplicaciones al proceso de integración europea: una perspectiva económica"**, elaborada bajo mi dirección por el profesor del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo, D. Gustavo Matías Clavero, ha recibido mi visto bueno como director de la misma, por considerar que reúne con creces los requisitos habituales en este tipo de trabajos, de modo que estimo que está en condiciones para ser presentada a la referida Comisión de Doctorado.

Entre los numerosos y acreditados méritos de esta prolija y bien documentada investigación, figura ~~24~~ de abrir una original línea de estudio en las Ciencias Económicas sobre un tema que hasta ahora había recibido una consideración parcial, dispersa e insuficiente, sobre todo en comparación con la importancia que atribuyen al poder los principales agentes económicos.

La Tesis del profesor Gustavo Matías Clavero no sólo afronta el trabajo con el rigor y la documentación de carácter interdisciplinario que demandaba una investigación de dicha naturaleza, sino que realiza numerosas aportaciones desde un punto de vista metodológico y epistemológico.

En este sentido, merecen especial consideración las conclusiones sobre el estrecho vínculo entre la producción social de bienes y servicios y la generación de poder, el papel de la motivación y la racionalidad en la búsqueda del poder y en el nacimiento de las instituciones, así como la dependencia que tiene el poder de los dos principales factores estructurantes apuntados por el doctorando: los intereses y las ideas, cuya interacción y dinámica social de consenso explica en el modelo cualitativo que propone el profesor Gustavo Matías la configuración del mercado, el Estado, la empresa y la familia como ámbitos de racionalidad y de poder. La factura teórica y la capacidad explicativa de este modelo en la práctica, además de muy documentada, queda probada en su aplicación al proceso de integración europeo.

Madrid, 12 de Abril de 1993

Fdo.: Donato Fernández Navarrete.

COMISION DE DOCTORADO DE LA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID.

CAPÍTULO 1. OBJETIVOS Y MÉTODOS PARA LA INVESTIGACIÓN DEL PODER DESDE LA ECONOMÍA.

1.1. PRESENTACIÓN DE LA TESIS

Página

1. CONTENIDO.....	1
2. MOTIVOS.....	3
3. PROPÓSITO.....	6
4. MÉTODO.....	10
5. AGRADECIMIENTOS.....	15

CAPITULO 2: VISIONES DEL PODER DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES.

1. FILOSOFÍA.....	18
2. POLÍTICA.....	30
2.1. Moralistas.	
2.2. Empiristas.	
2.3. Retorno a lo social.	
2.4. Realistas	
3. DERECHO.....	57
4. SOCIOLOGÍA.....	66
5. ANTROPOLOGÍA.....	84
6. PSICOLOGÍA.....	86
6.1. Psicología social.	
6.2. Cognición social.	
6.3. Psicología diferencial.	
7. HISTORIA.....	96
8. LITERATURA.....	101
8.1. Nombres.	
8.2. Símbolos.	
9. OTRAS DISCIPLINAS.....	108
10. APROXIMACIONES AL PODER EN ECONOMÍA.....	111

CAPITULO 3: PRINCIPALES TEORÍAS DEL PODER.

3.1. DESDE EL INDIVIDUO.

1. TEORÍA DEL INTERCAMBIO.....	121
2. TEORÍA DE LA DECISIÓN.....	124
3. TEORÍA DE CAMPO.....	127
4. TEORÍA PSICOANALÍTICA.....	131
5. TEORÍA DE LOS PARADIGMAS.....	132

3.2. DESDE LA ORGANIZACIÓN.

1. ECONOMÍA: LOS COSTES DE TRANSACCIÓN.....	137
2. POLÍTICA: LA ELECCIÓN PÚBLICA.....	143
3. SOCIEDAD: LÓGICA DE LA ACCIÓN COLECTIVA.....	149
4. OTROS ENFOQUES ECONÓMICOS.....	154

3.3. DESDE LA ECONOMÍA.

1. LA ANATOMÍA DE GALBRAITH.....	156
----------------------------------	-----

2.LA DINÁMICA DE BOULDING.....	163
3.PERROUX, CARROLL, PEN, ANISI Y OTROS.....	170

3.4.CONCLUSIONES Y CRITICA DE ESTOS INTENTOS

1.RETORNO AL INDIVIDUO EN SOCIEDAD.....	181
1.1.La organización, instrumento de poder.	
1.2.Instrumento de racionalidad.	
1.3.El poder de la organización.	
2.VALORACIÓN DE LAS TEORÍAS DESDE LA ECONOMÍA.....	188
2.1.Escasa originalidad.	
2.2.Mínima fundamentación teórico-histórico.	
2.3.Dificultades para la formalización.	
2.4.Olvido de los indicadores.	
2.5.Olvido de la motivación y la racionalidad	

CAPITULO 4.PRESUPUESTOS PARA LA RECONCEPTUALIZACIÓN DEL PODER.

1.EL PODER COMO SISTEMA

1.ELEMENTOS DE NUESTRA DEFINICIÓN.....	202
1.1.Probabilidad.....	203
1.2.Movilización.....	204
1.3.Recursos.....	206
1.4.Voluntad.....	209
1.5.Resistencias.....	216
1.6.Reducción a intereses e ideas.	
2.PAUTAS METODOLÓGICAS.....	218
1.1.Insuficiencia del funcionalismo.....	220
1.2.Limitaciones del estructuralismo.....	220
1.3.Adecuación a la teoría de sistemas.....	222
3.CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE PODER.....	226
3.1.Abierto.....	227
3.2.Expansivo.....	227
3.3.Complejo.....	228
3.4.Caótico.....	230

2.EL PODER COMO MOTIVO Y RELACION CAUSAL.

1.LA NECESIDAD DE PODER.....	233
2.EL PODER COMO CAUSA.....	235
3.MOTIVOS Y CAUSAS.....	242
4.EL MOTIVO DE PODER EN LA PSICOLOGÍA.....	248
5.LOGRO, PODER Y MEDIDAS.....	255
6.PSICOPATOLOGÍA DEL PODER	260
7.CONCLUSIONES PARA LA ECONOMÍA.....	262

3.LA RACIONALIDAD EN EL EJERCICIO DEL PODER.

1.UTILIDAD DE ESTE CONCEPTO.....	268
2.APROXIMACIONES A LA RACIONALIDAD.....	269
3.FORMAS DE RACIONALIDAD.....	274
4.LA RACIONALIDAD EN ECONOMÍA.....	277

5.EL NACIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES.....	286
5.1.Racionalidad individual y social.	
5.2.Estructura de la racionalidad.	
5.3.La influencia del entorno.	
6.RELACIONES PODER-RACIONALIDAD.....	302
6.1.La racionalidad limitada.	
6.2.Información, objetivos e intereses.	

CAPITULO 5. FACTORES ESTRUCTURANTES DEL PODER.

5.1.LOS INTERESES.

1.ADVERTENCIAS SOBRE SU IMPORTANCIA.....	316
2.INTERESES Y JUSTIFICACIONES.....	319
3.CAMBIO DE INTERÉS, CAMBIO DE PODER.....	321
4.LA INFRAESTRUCTURA DEL PODER.....	322

5.2.LAS IDEAS.

1.LA SOLEDAD IMPOSIBLE DE LOS INTERESES.....	329
2.SENTIMIENTOS, RAZONES Y PREFERENCIAS.....	337
3.LA FUERZA DE LA CREENCIA.....	341
3.1.La legitimación del poder.	
3.2.El consentimiento como condición.	
3.3.El valor de las expectativas.	
3.4.El papel de la ideología.	
3.5.La Mentalidad.	
4.LA SUPERESTRUCTURA DEL PODER.....	354

5.3.INTERACCIONES.

1.LA ESTRUCTURA DEL PODER Y LA TECNOESTRUCTURA.....	359
1.1.La estructuración del consenso.	
1.2.La función de la tecnoestructura.	
2.DINÁMICA MODERNA.....	365
2.1.Poder en la economía.	
2.2.Poder en la política.	
2.3.Poder global.	
3.DINÁMICA COMPLEJA.....	383

CAPITULO 6. ESTRUCTURAS Y MOVIMIENTOS MÁS CARACTERÍSTICOS.

6.1.ESTRUCTURAS DE PODER Y RACIONALIDAD.

1.EL MERCADO.....	394
1.1.Instición dominante, producción de poder.	
1.2.Función ordenadora.	
1.3.Límites de la competencia.	
2.EL ESTADO.....	406
1.1.Consenso político, forma moral.	
1.2.La producción de autoridad.	
1.3.La función ordenadora.	
1.4.Poder normativo y económico.	

3.LA EMPRESA.....	428
3.1.Institución de poder.	
3.2.Funciones de poder.	
4.LA FAMILIA.....	437
5.INTERACCIONES: ALGUNAS CONCLUSIONES.....	440

6.2.FENÓMENOS MAS CARACTERÍSTICOS EN ECONOMÍA.

1.EL MONOPOLIO.....	445
2.OTRAS ORGANIZACIONES DE PODER.....	450
2.1.Grupo social básico.	
2.2.Grupo de interés.	
2.3.Grupo de presión.	
2.4.Grupo político.	
3.EL LOBBY.....	457
4.LIDERAZGO.....	460
5.ÉLITES.....	461
5.1.El papel de las élites	
5.2.Elitismo versus pluralismo	

CAPITULO 7. DOS PARADIGMAS Y UNA PROPUESTA DE UNIFICACIÓN

1.VISIONES DEL PODER DESDE LA ECONOMÍA.

1.VISIÓN NEOCLÁSICA.....	469
1.1.Inquietudes de los predecesores.....	473
1.2.Derivasen liberal.....	485
1.3.La organización industrial.....	491
1.4.Otros enfoques específicos.....	499
2.VISIÓN LIBERAL-KEYNESIANA.....	503
2.1.Precios y productos.....	504
2.2.Keynes: Gobierno e ideas.....	509
2.3.Fallos e intervención.....	511
2.4.La cuota de mercado.....	515
2.5.Juntas y compensación.....	518
2.6.Relaciones internacionales.....	520
2.7.Uniones comerciales.....	522
2.8.La empresa.....	525
3.VISIÓN MARXISTA.....	527
3.1.Monopolio.....	533
3.2.Imperialismo.....	538
3.3.Estado, clases y conflicto.....	542
3.4.Papel de la cultura.....	551
4.VISIÓN HISTORICISTA.....	556
5.VISIÓN INSTITUCIONALISTA.....	559
5.1.El influjo de Veblen.....	560
5.2.El nuevo institucionalismo.....	563
6.TEORÍA DE LA DEMOCRACIA.....	564
7.OTROS ENFOQUES GENERALES.....	567
8.OTROS ENFOQUES SECTORIALES.....	568

2.EL PODER, BASE PARA UNA TEORÍA ECONÓMICA UNIFICADA.

1.IDEOLOGÍAS Y MODELOS EN PRESENCIA.....	570
2.LAS LECCIONES DE LA COMPETENCIA.....	574

3.NECESIDAD DE ENFOQUES SUPERADORES.....	577
4.UNIFICACIÓN BAJO EL NUEVO PARADIGMA LO COMPLEJO...	582
4.1.Los principios científicos emergentes.....	583
4.2.El poder como competencia.....	586
4.3.El poder como agente de cambio.....	587

CAPÍTULO 8. APLICACIONES DE NUESTRA RECONCEPTUALIZACION DEL PODER COMO SISTEMA AL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEA.

<u>1.INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL PODER EN EUROPA.</u>	<u>Página</u>
1.CONTEXTO.....	589
2.INSTRUMENTOS.....	590
3.MOTIVACIONES DE PODER.....	594
<u>2.ELEMENTOS DEL MODELO SISTÉMICO.....</u>	606
1.PROCESO Y MOVILIZACIÓN.....	607
2.RECURSOS.....	609
3.VOLUNTAD.....	610
4.RESISTENCIA.....	612
5.EL PROCESO EN ACCIÓN.....	616
<u>3.IDEAS, INTERESES Y ESTRUCTURAS DE PODER.....</u>	616
1.LOS INTERESES.....	618
2.LAS IDEAS.....	622
3.INTERACCIÓN, CICLOS Y MODELOS DE EUROPA.....	636
3.1.Fases económicas.....	641
3.2.Modelos teórico-políticos.....	643
3.3.Modelos y funciones de poder.....	648
3.4.Hacia una nueva forma de poder.....	649
4.ESTRUCTURAS: LA SIMBIOSIS LIBERAL-DIRIGISTA.	651
4.1.EL MERCADO.....	654
4.2.EL ESTADO.....	657
4.3.LA EMPRESA.....	660
4.4.LAS RELACIONES DE PODER.....	667
<u>4.DINÁMICA DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA.....</u>	674
1.LA EUROPA DE MONNET.....	674
1.1.El abandono de la política.....	676
1.2.Necesidades económicas e ideas.....	679
2.LA EUROPA DE DELORS.....	683
2.1.El retorno de la política.....	685
2.2.Ideas para los intereses.....	689
2.3.Beneficios, costes y asimetrías.....	691
3.LA EUROPA DE MAASTRICHT.....	693
3.1.Proyección interior de la UEM.....	694
3.1.1.La Unión Monetaria.....	699
3.1.2.El reparto de poderes.....	699
3.1.3.Más compensaciones: los fondos.	702
3.1.4.Las reacciones.....	704

3.2.Proyección exterior de la UEM.....	712
3.2.1.Fortalezas.....	713
3.2.2.Debilidades.....	714
<u>5.DESDE EUROPA HACIA EL SISTEMA MUNDIAL.....</u>	<u>716</u>
1.EL FUTURO DEL MODELO EUROPEO.....	718
2.LA COMPETENCIA ENTRE MODELOS INSTITUCIONALES	719
 CAPITULO 9. RESUMEN Y CONCLUSIONES DE ESTA TESIS.....	720
 ANEXO 1: MOTIVOS PARA UNA APROXIMACIÓN AL PODER DESDE LA ECONOMÍA.	
1.PRESUNCIÓN GENERAL DE IMPORTANCIA.....	743
2.SUPERAR LA INCOMUNICACIÓN DE DISCIPLINAS.....	744
3.APARENTE OLVIDO POR LA ECONOMÍA.....	745
3.1.Algunas excepciones.....	751
3.2.Excepciones en España.....	757
4.CRECIENTE ATENCIÓN AL TEMA.....	762
5.FALTA DE ESTUDIOS SISTEMÁTICOS.....	764
6.NECESIDAD DE UN ENFOQUE SISTÉMICO.....	764
 ANEXO 2: ELEMENTOS PARA EL ANALISIS SISTEMATICO.	
<u>A2.1.PRINCIPALES OBJETOS DE ESTUDIO.</u>	
1.TÉRMINOS AFINES.....	767
2.DEFINICIONES.....	784
3.ÁMBITOS.....	793
3.1.Agrupaciones.....	795
3.2.Tipos.....	796
3.3.Dimensiones.....	799
<u>A2.2.INTENTOS DE MEDICIÓN.</u>	
1.SUBJETIVOS.....	802
2.OBJETIVOS.....	807
2.1.Políticos.....	808
2.2.Físico-newtonianos.....	810
2.3.Económicos.....	815
2.4.Contrastes.....	829
3.PROBLEMAS A RESOLVER.....	832
3.1.Definiciones operativas.....	832
3.2.Las dimensiones.....	833
3.3.Los indicadores.....	834
<u>A2.3.¿PODER CONSTANTE O VARIABLE?</u>	
1.PRIMERAS APROXIMACIONES.....	838
2.PARSONS CONTRA MILLS.....	841
3.TERCIA POULANTZAS.....	842

4.ANalogía ENTRE PODER Y DINERO.....	843
5.POR EL CARÁCTER VARIABLE.....	843
6.POTENCIAL DE PODER.....	845
7.DISTRIBUCIÓN Y NIVEL.....	847

ANEXO 3. EL SISTEMA MUNDIAL Y LA ESTRUCTURA DE PODER EN LA EMERGENCIA DE LA COMUNIDAD EUROPEA.....	
--	--

ANEXO 4: EL PODER EN EL TRATADO DE MAASTRICHT A TRAVÉS DE LA PRENSA EXTRANJERA (Del 28-09-91 al 7-07-92).....	867
---	-----

ANEXO 5. EL PODER EN LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES COMUNITARIAS.....	890
--	-----

ÍNDICE BIBLIOGRAFICO.....	896/957
---------------------------	---------

CAPÍTULO 1. OBJETIVOS Y MÉTODOS PARA LA INVESTIGACIÓN DEL PODER DESDE LA ECONOMÍA.

1.1. PRESENTACIÓN DE LA TESIS

Página

1.CONTENIDO.....	1
2.MOTIVOS.....	3
3.PROPÓSITO.....	6
4.MÉTODO.....	10
5.AGRADECIMIENTOS.....	15

"La Economía como ciencia aislada es irreal, y tomada como una guía práctica resulta ser algo engañosa. Es un elemento, muy importante, de una disciplina más amplia, la ciencia del poder".

Bertrand Russell.

1.CONTENIDO.

Esta Tesis pretende demostrar que, al generar bienes y servicios, las sociedades "producen" poder, energía que brota del proceso social de producción y que luego afecta al nivel y evolución de la actividad económica.

Ambos tipos de producción se realizan mediante la movilización de ideas y de intereses, términos a los que reducimos el concepto generalmente admitido de poder. Nuestra reconceptualización, antes de centrarla en ambos factores, concibe el poder como el proceso de movilización de recursos materiales e inmateriales dirigido a imponer la voluntad propia sobre la ajena, venciendo las resistencias fácticas y potenciales.

De forma implícita o explícita, las ideas y los intereses son los dos factores básicos que subyacen en la gran mayoría de las visiones y de las teorías del poder incluidas en la investigación. También en las que, sin reconocerlo, han pretendido desde la economía superar la confusión existente ante este fenómeno social.

Como factores estructurantes del poder, las ideas y los intereses explican el nacimiento y desarrollo de las instituciones sociales. Estas actúan de infraestructuras del poder, de marcos a través de los cuales los hombres ejercitan su racionalidad y su poder, de ámbitos que reflejan las motivaciones de poder, el nivel del poder y su potencialidad.

Las categorías económicas de monopolio y competencia son los polos de actividad económica y de búsqueda de poder de los individuos a través del mercado y del Estado. Ambas son las dos principales instituciones económicas de nuestros días, junto a la empresa y la familia. En estos cuatro ámbitos de racionalidad y de poder se forma el consenso de las ideas y de los intereses que regula y permite reproducir la producción económica y la de poder, la de bienes y servicios y la de títulos de propiedad o de poder de disposición sobre los mismos.

La dinámica poder-resistencia, monopolio-competencia explica la evolución del poder y su simbiosis en las sociedades contemporáneas. Por necesidad de vencer la resistencia, este se desarrolla de forma paralela a la economía, desde niveles primarios (definidos por los sentidos y los bienes básicos) hacia los secundarios (definidos por la razón y las ideas), desde las instituciones elementales (la familia y el Estado) hasta la complejidad del mercado. Tanto en los instrumentos de poder como en sus ámbitos institucionales, se observa así un desplazamiento desde lo más material hacia lo más ideal. Por ello, adquiere cada vez más relevancia la información, convertida en recurso capaz de influir sobre la racionalidad y de conformar las preferencias.

Confirmando que las teorías nacen como un esfuerzo de responder a los problemas del momento, la preocupación por el poder emerge en la economía con una fuerza sólo antes experimentada en la política. Nace al ritmo que se extiende el fenómeno de la competencia; es decir, de la resistencia a la búsqueda del monopolio por parte de los nuevos poderes económicos.

Los desarrollos del poder económico y del poder político van a configurar un sistema de poder, ahora ya extendido a todo el mundo por obra de los intereses y de las ideas. La integración europea, cuyo proceso quedará probado como un proceso con motivaciones, tácticas y objetivos de poder, constituye una prueba de que el nuevo sistema global de poder desborda el ámbito económico y el político, con el fin de constituir una nueva forma de dominación capaz de vencer la resistencia de los intereses y de las ideas que se opongan. Distinta a las estructuras políticas hasta ahora conocidas en torno al modelo de la nación-estado, esa nueva forma podría ser descrita como una autocracia monetaria, por cuanto sus dos principales especificidades son un automatismo situado incluso por encima de la "tecnoestructura", la impersonalidad en la toma de decisiones (consecuencia de la interdependencia) y el imperativo monetario como instrumento de imposición.

Al igual que la materia libera energía al transformarse, cuando se mueven las ideas y los intereses liberan poder. Se trata de una energía social que regula el orden y el cambio.

Para demostrar las anteriores afirmaciones, la Tesis está estructurada de la siguiente forma:

-En el Capítulo II resumimos las principales visiones o concepciones preanalíticas dedicadas al poder desde las principales ciencias sociales.

-En el Capítulo III exponemos las teorías o sistemas de ideas acerca del poder o de la organización social, por lo general concebidas con técnicas propias de la economía o directamente desde esta disciplina.

-En el Capítulo IV reunimos los elementos para el análisis sistemático del poder, esbozamos nuestra reconceptualización sistémica, reducimos las variables determinantes del poder a intereses e ideas y justificamos los presupuestos para posteriores investigaciones: la hipótesis de racionalidad y el problema previo de la motivación y la causalidad.

-En el Capítulo V justificamos la función de los intereses y de las ideas en la formación de la estructura del poder y formulamos un modelo de interacción entre poder económico y poder político, cuya simbiosis da lugar al poder global o sistema de poder.

-En el Capítulo VI presentamos las principales instituciones económicas como contextos de racionalidad y de poder, como ámbitos para el consenso de intereses e ideas, que definimos por las diferencias en sus medios y fines.

-En el capítulo VII mantenemos, a la luz de una recopilación de las principales visiones del poder planteadas desde la economía, que la diferencia sustancial entre los dos grandes paradigmas de la economía-ciencia se fundamentan en su consideración del poder. A partir de ahí planteamos las posibilidades de encuentro unificador en torno a un tercer paradigma: el de la complejidad.

-Por último, antes de resumir las conclusiones, en el Capítulo VIII aplicamos todo el aparato analítico anterior al proceso de integración europea, confirmado su carácter de proceso de poder que está dando lugar a nuevas formas de dominación.

2.MOTIVOS.

Elegimos este tema de investigación, renunciando a las ventajas comparativas que podría haber encontrado en varios otros, por la constante e inexplicada presencia de las consideraciones de poder en casi todos los ámbitos de la actividad económica. Concretamente, en los veinte años de ejercicio profesional como periodista especializado en economía, el doctorando ha encontrado pocos foros, negociaciones, movimientos empresariales e incluso reflexiones de los empresarios y de otros agentes sociales y políticos que prescindieran de referencias o consideraciones de poder más o menos explícitas. La generalización de las preocupaciones no puede deberse a que todos ellos se dejen llevar por sentimientos irracionales. De ahí que haya dedicado tanta atención, después de trazar el inventario de los enfoques de poder, a los problemas

difíciles de resolver de la motivación, de la causalidad y de la racionalidad.

Mantuvimos nuestra elección a pesar de todas las dificultades encontradas, pues desde temprano sabíamos que el fenómeno del poder ha sido caracterizado como "el más complejo de los problemas"¹ y como "ciénaga sin fondo"² por eminentes investigadores de la economía y de la política, respectivamente.

La generalizada constatación en torno a la importancia del poder ha sido fundamental para que rechazara las visiones estrechas o supuestamente especializadas que, unidas a las dificultades del estudio sistemático, en algún momento estuvieron a punto de desviar mi atención del problema central. Se trata de un problema con perfiles aparentemente abstractos, aunque tras ellos se encuentra la evidencia de que las relaciones de poder son fundamentales para ayudar a explicar fenómenos concretos como las presiones inflacionistas (tanto en una perspectiva de costes laborales, fiscales, financieros y de relaciones de intercambio como de avance de la productividad), los condicionamientos de la oferta, las restricciones de la demanda y, en suma, el reparto de la renta, donde vemos la expresión más certera del resultado económico del ejercicio y de las relaciones de poder. Pero haber acotado el tema para entrar en ello hubiera sido una forma de incurrir en la práctica habitual de dirigirse por derroteros que necesariamente excluirían el resumen sistemático de lo que se ha dicho sobre el poder para tratar de construir sobre su aparente desorden la aproximación a una teoría que sea útil para la economía y para el conjunto de las ciencias sociales.

Los también importantes motivos de carácter científico habían sido explicados con gran detalle en la introducción de la Tesis, aunque al final hemos decidido llevarlos al primer anexo con el fin de anticipar la lectura del cuerpo básico.

Sin embargo, no queremos dejar de resaltar los títulos de los epígrafes de ese capítulo sobre motivos de haber seleccionado el poder como tema de investigación para una Tesis realizada desde la especialidad de las Ciencias Económicas y Empresariales:

-Presunción general de importancia del poder.

-Necesidad de superar la incomunicación entre disciplinas.

-Aparente olvido del poder por la economía, con algunas meritorias excepciones de extranjeros y españoles.

-Creciente atención al tema.

¹Perrow, Charles, "Organizational Analysis: A Social View", Wadsworth, New York, 1970, página IX.

²Dahl, Robert A, "The Concept of Power", Behavioral Science, 1957, págs 201-15, en página. 201.

-Falta de estudios sistemáticos.

-Necesidad de un enfoque sistémico de un fenómeno que nos parecía constituye el principal ingrediente de la estructura social, por lo que también actúan de aglutinante de la estructura económica.

En economía, ni siquiera ha tenido el poder el tratamiento sistemático que se merece por haber sido uno de los móviles de la abundante literatura sobre los problemas del monopolio, el éxito de las nuevas teorías en las que hemos descubierto claros enfoques de poder (elección pública, costes de transacción, lógica de la acción colectiva) o la aún más voluminosa y menos sistemática literatura sobre el poder de los directivos y el conflicto en las organizaciones.

Pero la economía no puede prescindir de intentos de integrar bajo perspectivas sistemáticas estudios como los que tratan de explicar y predecir, por ejemplo, el comportamiento de los individuos en el seno de las organizaciones, las instituciones económicas, las funciones del mercado y del Estado, el liderazgo o el comportamiento político³. Si este último es fundamental por cuanto los poderes públicos administran cerca del 45% de la renta nacional en los países europeos y siguen demostrando al mismo tiempo una capacidad normativa extensa e intensa, el liderazgo tiene gran importancia tanto en la microeconomía del mercado como en la macroeconomía de las relaciones internacionales. Ciertamente que uno y otro han sido objeto de enseñanzas que van siendo reconocidas como básicas en las especialidades de Hacienda Pública o de Organización de Empresas. Pero aún en esos casos merecería la pena el trascender tales ámbitos, en aras de perseguir el impulso considerable que recibirían con una exitosa aproximación a la teoría del poder desde la economía.

³"En la actualidad, el campo del análisis económico se extiende al conjunto de las conductas humanas y de las decisiones correspondientes. No es el carácter mercantil o material del problema lo que define a la economía, sino la naturaleza misma de este; toda cuestión que plantee un problema de asignación de recursos y de opciones en el marco de una situación de escasez caracterizada por el enfrentamiento de objetivos alternativos pertenece a la economía y puede ser estudiada por el análisis económico" (Becquer, Gary, "The economic approach to human behavior", comunicación presentada en el Seminario Internacional sobre Economía Sociobiológica, París, 28-30, septiembre, 1977).

3. PROPÓSITOS.

La economía es hoy cualitativamente distinta de aquella para la cual fueron inventadas las teorías económicas dominantes⁴. Se hace necesario profundizar más en la estructura económica contemporánea para evitar la perpetuación de los problemas macroeconómicos o el agotamiento de los repertorios de respuestas a los mismos. Las políticas económicas que han centrado la atención durante el siglo que pronto va a finalizar eran puramente cuantitativas: cómo variar la demanda global, la base monetaria o los impuestos. Pero los nuevos problemas son principalmente de orden institucional. Van más allá de detenerse en la necesidad de un aumento o retroceso del poder del Estado. Lo que plantean de forma prioritaria es cómo organizar mejor el poder de las administraciones públicas, las empresas, las familias o los individuos en un marco de creciente internacionalización, que contribuye a transmitir esos problemas y hasta a imponer soluciones ajenas a la voluntad de esos actores institucionales en las cada vez menos soberanas economías nacionales.

La tarea de poner en orden lo que se ha dicho sobre el poder con aplicaciones a la economía nos ha llevado, como veremos al terminar este capítulo segundo, a sugerir la necesidad y a acometer un enfoque sistémico, en atención a que el estudio del poder ha tendido a escurrirse entre los resquicios de las diferentes disciplinas, sin llegar nunca a ser concebido y descrito como un sistema, tal vez por falta de una disciplina propiamente dicha como herramienta específica para satisfacer esa necesidad. El resultado es que la palabra poder, como otras asociadas a la misma (autoridad, liderazgo, imperio, etcétera) reúne la debilidad de haber sido desgasta por el uso, aunque el abuso le ha proporcionado la ambigüedad necesaria para que tenga una gran fuerza movilizadora, para que siga siendo poderosa. Lejos de ceder a las consiguientes dificultades para utilizar el poder como un instrumento intelectual, como una herramienta para la reflexión con pretensiones científicas, en la propia constatación de que es un móvil de enorme utilidad para la acción tenemos que encontrar fuerzas para emprender esa difícil tarea.

Por todo lo dicho hasta ahora, esa teoría tenía que ser adecuada a nuestro tiempo, el tiempo del capitalismo, que se caracteriza por la aceleración del cambio. Las consecuencias de esa aceleración están siendo la ruptura de fronteras espaciales y temporales⁵, como se puso de manifiesto en el penúltimo Congreso Nacional de Economía, dedicado a la tecnología. Del proceso brotan fuerzas centrípetas (las que han impuesto la globalización de la economía y de las relaciones

⁴Block, Fred, "Revising State Theory: Essays in Politics and Postindustrialism", Temple University Press, Philadelphia, 1987, página 28.

⁵Bell, Daniel, Conferencia en la Congreso Nacional de Economía celebrado en La Coruña, 1988.

internacionales), aunque también centrífugas (las que fomentan la diversidad y la emergencia de nuevas formas). Todo ello afecta a los modelos explicativos y predictivos. El reino de lo social se hace aun menos predecible. En la búsqueda de leyes o regularidades para explicar y predecir la realidad, se han multiplicado y especializado las disciplinas, sobre todo desde que la Ilustración entronizó la razón humana. Pero las ciencias sociales han aportado menos respuestas que las naturales.

No es que no lo hayan intentado, ni que no se hayan apoyado en la economía para ello. Según Saint-Simon y Durkheim, por ejemplo, el cambio hacia un nuevo orden tenía que estar integrado por instituciones adecuadas a la moderna división del trabajo, que llevaría a una mayor interdependencia y responsabilidad mutua de las personas y la mayor dependencia de la sociedad como un todo. El progreso entraña aumento de esta división, en la cual los hombres dependen menos unos de otros, pero más de "la masa".

Pero los intentos explicativos no se han traducido en logros aceptados como regularidades capaces de albergar leyes sociales. Sin desmerecer los avances de la sociología, la economía u otras ciencias sociales, se echan en falta visiones interdisciplinares, capaces no sólo de explicar un orden más o menos estático y aislado del resto de la realidad, sino los fundamentos de ese orden y del propio cambio del mismo. Para ello, hay que volver a poner en el centro al hombre y a su realidad; es decir, su capacidad de combinar al mismo tiempo varios órdenes: los propios (el sensorial y el racional) y el social.

A veces la ausencia de resultados nos conduce al modelo de concepción del universo, de la ciencia o, más particularmente, de las ciencias sociales. Numerosos pensadores sociales han descubierto a lo largo de la historia regularidades que han tratado de formular como leyes universales. Pero ya advirtió Marx que es un error fundamental tratar una ley social como si fuera universalmente válida u objetiva, de ser independientes de la voluntad de los hombres en todas las condiciones. La sociedad no es sólo un sistema, sino un sistema dinámico. Y si lo organiza el poder, como nosotros mantenemos, es porque sus normas son capaces de sobrevivir al cambio social. Es decir: son tan dinámicas y complejas como la propia sociedad.

El orden o la organización social han recibido hasta ahora muchas explicaciones⁶: las ideas, los intereses, el estado de los conocimientos, el grado de complejidad, el tipo de solidaridad social, la capacidad de adaptación, las relaciones de producción, los fundamentos psíquicos del individuo. También ha sido objeto de varios modelos: divino, mecánico, biológico.

No menos han sido las teorías unifactoriales o plurifactoriales del cambio: cósmicas, mitológicas, económicas, sociales, técnicas, históricas... e incluso estas últimas han

⁶Rocher, Guy, "Introducción a la sociología general", Barcelona, Herder, 1973, página 702.

variado a lo o largo del tiempo: Ferrater Mora ha distinguido más que simples matices en la cristiana (San Agustín), la renacentista (Vico), la racionalista (Voltaire) o la absoluta (Hegel). Otros autores más modernos han prefirieron buscar explicaciones unifactoriales: las ideas (Weber), intereses de clase (Marx), la innovación (Schumpeter), el conflicto (Darendorf), la revolución (Davies, Tilly), etcétera⁷.

Sobre ese marco, tres enfoques han recibido los problemas del conocimiento que nos ocupa en una perspectiva metodológica: el epistemológico, el psicológico y el sociológico. Como en otros ámbitos, el primero ha enfrentado a idealistas y materialistas, realistas y nominalistas, empiristas y racionalistas, etcétera. Difícilmente lo biográfico, la estructura social o la historia humana pueden escapar a la consideración de motivaciones individuales. Por último, hay quienes han dado predominio a lo colectivo sobre lo individual. Nuestro enfoque partirá de considerar sin prejuicios los principales enfoques que he encontrado.

Como resultado de lo que otros pensaron en torno al poder y de nuestras propias reflexiones, aquí vamos a proponer el poder como factor de orden social y el sistema caótico como modelo explicativo de su evolución. El orden y el cambio serían la Tesis y la antítesis, la afirmación y la negación, de las que brota el nuevo orden, la síntesis. Hay cambio cuando el poder genera un nuevo orden social, del que es causa o relación causal.

Todos y cada uno de los demás factores unicausales, al igual que la economía, están comprendidos en el poder y operan a su servicio. Ese creo que ha sido uno de los mayores hallazgos de nuestras reflexiones investigaciones a lo largo y ancho de la teoría económica y social. Además, nos permitirá rechazar las diferencias entre la naturaleza del poder económico y la del político o ideológico o cualquier otro.

Pese a las exigencias formales de la investigación, pretendemos analizar el poder no como un sistema de ideas más o menos cohesivas y permanentes de todos aquellos que han reflexionado sobre el asunto desde diferentes perspectivas. Nuestra aproximación lo percibe como un proceso histórico cuya dinámica discurre en paralelo con la de los factores que regulan su evolución: los intereses y las ideas puestos en competencia por los individuos y los grupos que pretenden así maximizar su poder. En sus interacciones, en el movimiento de este proceso, se van configurando las instituciones económicas y políticas, así como la estructura social; es decir, es el poder el que genera en cada momento un orden distinto al anterior.

El orden de nuestros días es, no hace falta insistir, complejo, característica a la que nosotros añadiremos la de caótico. Lo hacemos porque el nuevo paradigma científico de la complejidad y del caos responde mejor a los misterios del poder

⁷Giddens, Anthony, "Sociología", Madrid, Alianza Universidad, 1991.

que los otros que hemos analizado: en economía, el neoclásico y el marxista con sus derivaciones intermedias, en ciencias sociales en general el funcionalista y estructuralista. En su famoso libro "La estructura de las revoluciones científicas"⁸, una verdadera teoría de la naturaleza del proceso de las ideas, Thomas Kuhn observa que la introducción de nuevos paradigmas de pensamiento, tales como el modelo keynesiano, se produce cuando los viejos paradigmas ya no son capaces de proporcionar buenas respuestas a las preguntas que se les formulan. Claro que los viejos paradigmas pueden estar firmemente atrincherados, y sus defensores pueden alzarse para defenderlos, y tal vez para demostrar que algo que se considera nuevo puede en realidad ser un subconjunto de un paradigma viejo. Sin duda, el que al final hemos considerado recomendable para explicar el poder debe mucho a los anteriores. Pero lo adoptamos porque las ciencias sociales, y entre ellas la economía, también evolucionan, como ha demostrado Naredo. Las reflexiones económicas nos indican que a lo largo de los siglos los economistas tienen que enfrentarse con estructuras cambiantes, por lo que su ciencia no puede consistir en un conjunto de métodos y recetas inmutables e impermeables.

Nuestra hipótesis de partida, abordada desde la economía, pero con esa visión interdisciplinar, ha sido que el poder reúne precisamente esa capacidad explicativa global del orden y del cambio social, en los que la economía ha adquirido una superior función estructurante. La validaremos a lo largo de esta Tesis, primero mediante un repaso a las muy diversas observaciones y enfoques de poder, luego con un análisis de sus movimientos que nos han llevado a una reformulación de su enfoque y de su concepto (Capítulo 4), y por último con una aplicación de este nuevo modelo explicativo al proceso de integración europea (capítulo 8).

Las nociones de cambio y de estructura, presentes a su vez en las de desarrollo económico, han ocupado a cientos de economistas. Otros muchos, aunque menos, han hablado del poder. A lo largo de esta Tesis voy a proponer la necesidad de comunicar ambas inquietudes con la no menor preocupación por el orden y el equilibrio. El cambio y el desarrollo no pueden ser entendidos más que como el paso de un orden o equilibrio a otro distinto. Lo que propondré en las páginas que siguen consiste precisamente en utilizar la noción del poder para explicar el cambio, es decir, el movimiento observado en el paso desde una estructura hasta otra. En este sentido, concebiré el poder como la voluntad que se expresa en sus intentos de realización humana, que es voluntad de dominación sobre otras voluntades. El poder así entendido se configura como causa del cambio, como un primer motor. Se trata, pues, de un motor inmóvil en su concepción, pero móvil en su movimiento. El poder así entendido será la causa del cambio; el cambio, el efecto del cambio de poder.

"Una gran parte de las enseñanzas de los grandes economistas

⁸Kuhn, Thomas, "La estructura de las revoluciones científicas", México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

carece ya de aplicación. Sin embargo, no han quedado completamente fuera de época; porque los grandes economistas aportaron a los hombres una comprensión del mundo que ha venido a formar parte de nuestra filosofía cotidiana. Ellos nos enseñaron que el mundo no es precisamente una confusión sin armonía, sino que es un proceso encadenado; que no es sólo algo que ocurre, sino algo que se desarrolla (...) En los horizontes y la sabiduría de los economistas del pasado debemos cosechar el conocimiento necesario para enfrentarnos con el futuro". Así terminaba Heilbroner su espléndida obra "Vida y doctrina de los grandes economistas". Con ese ánimo inicié hace años el trabajo que reflejo en las páginas siguientes, consciente de que hasta la economía-ciencia evoluciona en un universo hoy concebido en expansión, y animado por la esperanza de encontrar algún hilo de orden económico en el ovillo por desenredar de las relaciones de poder. Ustedes juzgarán si el esfuerzo ha merecido la pena.

4. MÉTODO

Todas las hipótesis y presunciones con las que inicié esta investigación se podían resumir en una: la importancia fundamental del tema para la sociedad y --lo que apenas se dice en los manuales especializados-- especialmente para la economía.

No ha sido fácil este intento de bucear en la abundante y desarticulada literatura sobre el poder, para pasar de observarlo en sus manifestaciones y análisis (generales, incoherentes, desunidos o arbitrarios) a captar y explicar su orden por un modelo cualitativo (espero que lógico, articulado e inteligente). Un modelo en el que el poder se concibe como una creación abstracta y global, precisamente para comprender, explicar y operar mejor con sus expresiones concretas en lo económico, ideológico, social, personal, estatal o cualquier otra de sus múltiples concreciones.

Hemos adoptado desde el principio una perspectiva interdisciplinar porque las distintas formas de poder actúan e interactúan entre sí tan significativamente que, si el estudio del poder fuese reducido a un sólo aspecto del mismo, como poder político o económico o social, se dificultaría el entendimiento de la dinámica global del sistema, como quedará documentado a lo largo de este capítulo. Por eso no habrá de bastar con recopilar de forma sistemática un resumen de lo mucho que se ha escrito desde el poder con interés para la economía, aunque hubiera que acometer el trabajo alguna vez y esta parte de la investigación pretende contribuir a ello.

La aspiración científica de esta investigación y de su principal objetivo consistía en presentar esas aproximaciones al poder de una forma sistemática, para luego tratar de elaborar una conceptualización global y operativa que satisfaga las exigencias de la economía y de otras ciencias sociales. El objetivo habrá sido cumplido si las conclusiones ayudan a explicar las relaciones económicas como una parte de las relaciones de poder, a cuyo estudio las observaciones de los economistas han prestado valiosos apoyos y de cuyos resultados se puede beneficiar la

economía. Esa capacidad explicativa contribuiría a intentar aplicar los conocimientos derivados de la misma a la predicción, aunque a lo largo de las investigaciones nos hayamos convenido de las crecientes limitaciones de los enfoques deterministas y de la necesidad de recurrir al paradigma de la complejidad y del caos para comprender mejor el movimiento del sistema que hemos encontrado en las de poder. En todo caso, las conclusiones deberían servir de útil herramienta⁹ para mejorar la gestión --tercer empeño del economista que se auxilia de esta ciencia-- a quienes han de relacionarse profesionalmente¹⁰ con cada uno de los ámbitos cuatro ámbitos a los que se aplica la investigación.

Por analogía con la experiencia humana, el método que hemos seguido está muy próximo a nuestros hábitos de conducta, pues de humanos son los problemas que trato de analizar. Este recurso antropomórfico no está reñido, sin embargo, con el método científico. Primero observamos la extensa literatura sobre el poder, tratando de inducir algunas hipótesis: inicialmente sin discriminación de origen disciplinar, luego entre los economistas que han tratado de superar la falta de una teoría, y a continuación entre quienes se propusieron medirlo. De las diferencias entre teorías que enfocan el poder en el individuo y teorías que prefieren observar el comportamiento social, extraemos los elementos de nuestra reconceptualización, de la que deducimos diversas consecuencias que sometemos a contratación, para luego llegar a una reconceptualización propia del poder y aplicarla finalmente al caso de la integración europea.

La secuencia de nuestra exposición reproduce los pasos dados para el conocimiento de la realidad por el hombre. Está concebida como sigue, de forma que imprime orden secuencial a cada uno de los capítulos y epígrafes: primero extendemos la mirada a lo largo y ancho de las muy variadas visiones preanalíticas, luego tratamos de ver y fijar la atención en las principales teorías o conjuntos ya ordenados de ideas, después planteamos una reconceptualización (a la vista de las definiciones y dificultades de medición recogidas en el Anexo 2), y por último probamos esa reducción a intereses e ideas con el doble recurso del saber epistemológico (el recurso a la autoridad desarrollado especialmente en los capítulos (5-7) y de la contratación empírica en el proceso de integración europea.

En una concepción de la complejidad como la que aconseja aplicar el paradigma emergente en las ciencias sociales (el poder como un sistema o campo de fuerzas cuyo ejercicio siempre suscita una resistencia, porque afecta a unos intereses mediatizados por las ideas), queremos documentar en el capítulo de aplicaciones que todas y cada una de los elementos de nuestra reconceptualización han motivado el proceso de integración

⁹Joan Robinson entendía la economía como una caja de herramientas, según Schumpeter. Ver "Historia del análisis económico".

¹⁰Manuel F. Guillén, en "La profesión de economista", Ariel, 1989, especifica estas como las principales funciones del economista profesional.

européa. El objetivo está siendo el de incrementar el poder de la Comunidad Europea, por lo que sus consecuencias también podrán y deberán ser analizadas a través de los cambios en las relaciones de poder.

La integración requiere un proceso de convergencia que estudiaremos como el movimiento entre la integración económica y la política; es decir, como el intento de acceder a una fase histórica superior, a una forma más desarrollada del poder. La voluntad de poder o de incrementar el poder de la CE se ha de plasmar así en las relaciones dinámicas entre la economía y la política, así como entre los intereses y las ideas, durante el proceso a través del cual intenta construir y aprovechar su gigantismo económico para superar su inicial enanismo político. La racionalidad del proceso de integración, impuesta por la racionalidad operativa de los movimientos del poder, se plasma en que, cuando los intereses y las ideas se mueven en la misma dirección, el camino hacia la Unidad Europea avanza; cuando no sucede así, se detiene durante el tiempo necesario para restablecer otra vez dicha sintonía. Esta es la clave, a nuestro juicio, de los problemas surgidos en torno al Tratado de la Unión.

Seguiremos ese proceso mediante los pasos dados para la formación de un espacio económico paulatinamente unificado desde el triple ámbito de las superestructuras jurídicas, las infraestructuras materiales y los mercados de factores y de productos. Este es el trípode desde el que se pretende construir una unidad política. Es la obra que pretende terminar de cimentar el Tratado de Maastricht, tanto en su vertiente institucional como de unificación de políticas económicas. En todos los países, hipotecadas al objetivo común las políticas cambiarias y monetaria-financiera, los márgenes de actuación para el ejercicio de los poderes públicos se han de centrar en el mercado de trabajo y en el sector público. Así lo hace el Plan de Convergencia Español. Pero los resultados, al igual que en otros países, no dependerán sólo de esa voluntad, sino de las resistencias fácticas y potenciales que se oponga por parte de los afectados al ejercicio de poder comunitario, convertido en una máquina impersonal y burocratizada precisamente para cumplir mejor su función de diluir las resistencias de los intereses perjudicados por el proceso.

Esa maquinaria dirigida a incrementar las cotas de poder colectivo, primero mediante la unidad de mercado y ahora con el objetivo de Unidad Europea, persigue unos beneficios en su proyección externa e interna. Pero la consecución de los mismos implica y requiere al mismo tiempo una reordenación de poder en los cuatro ámbitos institucionales en los que acostumbramos a acotar la racionalización de lo económico: el sector exterior, las administraciones públicas, las empresas y las familias.

En el campo de fuerzas del poder colectivo esa maquinaria ha originado una serie de movimientos, que condicionarán el curso de la economía española, al afectar al poder de sus principales instituciones sociales. Por ese imperativo de lo que hasta ahora

era una parte del sector exterior, las administraciones públicas serán objeto de una serie de nuevas fuerzas de atracción de competencias o de cesión de poderes hacia el ámbito supranacional, lo que completa la reordenación provocada durante los años ochenta por las fuerzas centrífugas derivadas del proceso de descentralización autonómica. Igualmente, las empresas, cuya actividad está orientada a maximizar los beneficios del conjunto de intereses implicados en las mismas, se verán afectadas en el doble ámbito que explica la capacidad de generar ese excedente de forma duradera: su eficiencia y su poder de mercado. Por último, las consecuencias de la reordenación del poder en el ámbito de las familias son contempladas como dependientes de las tres variables anteriores: el exterior, las administraciones públicas y las empresas.

Se cierra así un proceso en el que el poder de todos y cada uno de los individuos se verá alternado por esas otras tres fuerzas organizativas creadas para potenciar el poder individual; exterior, administraciones públicas, empresas, ámbitos controlados por el Estado y por el mercado, actores impersonales de esa maquinaria que reordena y redistribuye en su nuevo estadio superior el poder colectivo, concebido como el conjunto de poderes que genera la interacción social, como un sistema complejo y dinámico que cumple su función de búsqueda de situaciones de equilibrio al dotar de una estructura a la vida social, al organizar dentro de la misma el proceso económico. Tenía preparadas numerosas observaciones, textos e incluso cuadros estadísticos para elaborar este capítulo, que podría haber enriquecido con las impresiones destiladas a lo largo de veinte años de ejercicio como periodista especializado en temas económicos. Pero renuncié a terminarlo conforme se dilataban los capítulos previos al avanzar en la lectura de los cientos de libros y miles de artículos periodísticos consultados, recorrido que me convenció de la necesidad de realizar el inventario y la sistematización de enfoques sobre el poder que no encontraba en ninguna otra obra, ya fuera de economía, sociología, política, psicología o de cualquier otra disciplina.

En los veinte años de ejercicio profesional, el doctorando no ha desdeñado lo cuantitativo; con el fin de ampliar y capitalizar trabajos ya desarrollados¹¹, nuestro primer proyecto de Tesis doctoral investigaba los indicadores para anticipar la coyuntura, y en la tesina que presenté como trabajo de doctorado¹² formulé un modelo con seis variables, tras las cuales confirmé que los resultados dependían de las series estadísticas de indicadores que eligiera para cada variable. Pero opinamos, sin desdeñar la importancia básica de lo cuantitativo

¹¹Matías, Gustavo, "Fuentes para analizar la coyuntura", en "Informar de economía", Madrid, Agrupación de Periodistas de Información Económica, 1985, páginas 51-137.

¹²Matías, Gustavo, "Aplicación crítica de la "anatomía" del poder de Galbraith en España (1960-1990)", Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Alcalá de Henares, 1991.

a la hora demostrar empíricamente las relaciones presuntamente causales, que el reino de las ciencias sociales debe seguir siendo guardado por la preocupación ante lo cualitativo. Como Dilthey, Simmel, Weber, Mannheim y otros muchos, parto de la explicación puede ser suficiente en el estudio de los fenómenos físicos. Pero la comprensión adecuada de los actos humanos requiere una identificación con los propósitos, motivos y valores de los actores implicados. Precisa ocuparse también del espíritu. Entre otras razones, porque la actividad económica es una actividad social y depende cada día más del poder del espíritu.

Esta investigación, como era inevitable por las restricciones que acabo de apuntar, no versa sobre un campo ni poco ni muy definido de la teoría económica, sino sobre los omnipresentes elementos de poder que aparecen en todo tipo de relaciones económicas. De ahí que desde el principio fuera difícil y problemático recopilar una lista de libros y artículos para profundizar en el tema investigado. Cualquier intento de presentar algún trabajo que tuviese relación con la cuestión del poder nos conducía a una selección difusa y, por ello, necesariamente fortuita. Pero precisamente por ello encontrábamos aliciente a nuestra tarea en medio de los desiertos literarios. Al margen de que partíamos de la sospecha de que no hay diferencias sustantivas entre el poder económico y cualquier otra forma de poder, una limitación inicial de los títulos que tratasen directamente del vínculo entre el poder y la economía hubiera dado pobres resultados. Los trabajos se podían contar con los dedos de una mano, aparte de que resultaban desde el principio insatisfactorios para nuestras pretensiones. De ahí que hayamos recurrido a una extensa bibliografía. Por la misma razón, ni siquiera hemos limitado los enfoques iniciales a la economía.

Tenemos que reconocer que nos ha costado encontrar entre los economistas el aval a nuestras hipótesis durante esa larga tarea, aunque ello sea otro motivo para realizar esta aproximación al poder precisamente desde la economía. Por si fuera poco, nos encontramos con el hecho de que ya estaban, tanto en los pensadores clásicos como en los modernos, las ideas básicas expuestas por los economistas que al empezar la investigación nosotros habíamos considerado originales (Galbraith, Boulding, etcétera). Pero más que una decepción eso se convirtió en un incentivo. Desde entonces nos propusimos ampliar el campo de los enfoques a otras disciplinas no consideradas y, una vez reunidos todos, tratar de repensar el poder con las sugerencias que me aportara esa acumulación de perspectivas.

No pretendemos con esta aproximación desde la economía sentar las bases de una nueva materia que verse sobre el "poderío", por cuanto nos desviaríamos del objetivo fijado para esta Tesis. Queremos sencillamente demostrar que las relaciones de poder tienen al menos la misma capacidad explicativa que otros instrumentos de análisis hace tiempo incorporados a la economía ciencia, muy dependiente ella misma hasta en su propia evolución del "poderío" de la economía actividad.

Por el plan que de trabajo a modo de "survey" o informe sobre el estado de los conocimientos que nos trazamos en el capítulo introductorio, en los epígrafes que siguen del presente capítulo recorreremos ese camino a través de los ya incontables intentos de teorizar sobre el poder o de utilizarlo para explicar la realidad. Pero luego aprovecharemos las conclusiones de este camino, expresadas a lo largo del modelo teórico que formularemos, para demostrar que ese modelo teórico funciona. Seguramente que lo podríamos aplicar a otros grandes temas de la historia económica de España, de la formación de su mercado, de cualquier otra institución económica, de las relaciones entre la política económica y los ciclos políticos o de la configuración de la estructura productiva española. Pero también en este caso hemos pretendido afrontar las mayores dificultades del empeño con tal de responder al principal desafío que tiene actualmente la economía española, y tal vez la mundial: la integración europea.

Nuestro modelo teórico intentará demostrar luego que la integración europea responde a una serie de cambios en los mecanismos que configuran las relaciones de poder, modulados de forma que se cumplen los requisitos del modelo y los objetivos de quienes participan en su activación. Hubiéramos querido completar la tarea corroborando en el caso de España que la motivación de poder que atribuimos y revelamos en el proceso de integración desde sus primeros momentos tendrá como consecuencia una redistribución del poder interno y externo de los países que participan en el proceso. Con esa intención trabajamos incluso durante meses, sin poder aprovechar los materiales para complementar esta misma Tesis con un segundo capítulo de aplicaciones. Pero hemos sacrificado esos esfuerzos en aras de que una mayor brevedad de esta Tesis.

Quedará así justificada la propuesta que hacemos de considerar en mayor medida que hasta ahora el poder como instrumento de análisis para la economía. Para ello constataremos en las conclusiones del presente capítulo que la falta de avances en las investigaciones sobre el poder sugiere la necesidad de un cambio de enfoque desde los viejos a los nuevos paradigmas científicos, de una ruptura del aislamiento entre disciplinas y de caminar hacia un tratamiento sistémico de los cruciales problemas del poder.

5. AGRADECIMIENTOS.

Una investigación de la envergadura de la que hemos tratado de realizar no podía ser obra realizada por una persona en el lapso de los pocos años dedicados. Por eso estamos obligados en conciencia a hacer una extensa mención de agradecimientos a las múltiples colaboraciones recibidas.

En primer lugar, Donato Fernández Navarrete, el director de la Tesis, no sólo ha aportado sus desvelos por la marcha del trabajo y la presentación final del mismo. Le debemos hasta la idea y el interés de introducirnos en el mundo docente e investigador. En la iniciativa de centrar finalmente la investigación en el tema del poder (surgida tras iniciales

planteamientos sobre el papel de la información en economía, los indicadores económicos o la importancia de los medios de comunicación social en el desarrollo económico) también tuvieron participación destacable Manuel Lagares, José Luis Feito, Antonio Torrero y Guillermo de la Dehesa. Es nuestra responsabilidad la de no acotar, deliberadamente, el objeto de la investigación al poder de las ideas o a un ámbito concreto del mismo.

La relación de quienes nos facilitaron libros u otros materiales sería muy larga. Pero cometeríamos una injusticia si, por no omitir a nadie, dejásemos de citar a José Terceiro y esposa; Manuel Román, cuyos envíos de libros extranjeros desde Jersey han sido fundamentales; y Dolores Llanes, de la Fundación para la Investigación Económica y Social. Las sugerencias recibidas de parte de José Ramón Lasuén, Ramón Tamames, Vicente García Sestafe, Fernando Bécquer, José Ramón Álvarez Rendueles y Enrique Fanjul resultaron también muy valiosas desde el primer momento.

Por su ayuda en las numerosas traducciones de inglés, francés, alemán e italiano debemos citar a Rosana Aramendía, Pranee Theevimon, Alberto Venegas, Fernando Romerales, Alberto Sanz y Javier de Quinto. En labores de apoyo redacción, mecanográfico y documental han participado Lorenzo Bernaldo de Quirós, Francisco Safón, Luisa Matías y Cary Chamorro.

Tampoco habría sido posible esta Tesis sin dos colaboraciones indirectas. Una, la de Carlos E. Rodríguez, director de LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, consistió en tomar la iniciativa de prescindir de nuestros servicios como Adjunto a la Dirección para pasar a una cómoda colaboración en el Consejo Editorial, lo que nos ha permitido intensificar la dedicación docente e investigadora durante el último año. La otra, la de Joaquín Almunia, director del Programa de Estudios sobre Igualdad y Distribución de la Renta y la Riqueza en la Fundación Argentaria, por darnos la oportunidad de participar en ese espacio de reflexión y libertad.

Como toda elección, la de dedicarnos con intensidad a elaborar esta Tesis ha supuesto innumerables renunciias. La más difícil de llevar por nuestra parte ha consistido en las miles de horas que he dejado de compartir con Irene, David y Mari Cruz, mi familia.

Todos ellos contaban por anticipado con nuestro agradecimiento. Como mínima compensación por su ayuda, les dedicamos el trabajo y las reflexiones que siguen.

CAPITULO 2: VISIONES DEL PODER DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES.

1.FILOSOFÍA.....	18
2.POLÍTICA.....	30
2.1.Moralistas.	
2.2.Empiristas.	
2.3.Retorno a lo social.	
2.4.Realistas	
3.DERECHO.....	57
4.SOCIOLOGÍA.....	66
5.ANTHROPOLOGÍA.....	84
6.PSICOLOGÍA.....	86
6.1.Psicología social.	
6.2.Cognición social.	
6.3.Psicología diferencial.	
7.HISTORIA.....	96
8.LITERATURA.....	101
8.1.Nombres.	
8.2.Símbolos.	
9.OTRAS DISCIPLINAS.....	108
10.APROXIMACIONES AL PODER EN ECONOMÍA.....	111

2.1.VISIONES DEL PODER DESDE OTRAS CIENCIAS SOCIALES.

Una aproximación a la teoría y analítica del poder que interese o pueda resultar provechosa para la economía ha de considerar todo lo más relevante que se ha dicho e investigado sobre el particular desde las demás ciencias sociales. Otra cosa sería contribuir a la dispersión o parcialización, por lo que debemos recurrir a las nuevas "herramientas" disponibles, sin echar en saco roto ninguna de ellas, por mucha supremacía que hayan demostrado desde un principio la filosofía o la política.

Los pensadores más profundos sobre el poder han sido precisamente quienes se han planteado modelos interdisciplinares, por lo general a partir del siglo XX y trasladando a los análisis políticos metodología o modelos de la física. Pero sobre eso volveremos en otros capítulos posteriores, una vez que el recorrido por lo que se ha escrito sobre el poder nos permita realizar consideraciones propias.

Sin adelantar acontecimientos, desde una perspectiva por disciplinas, una docena de ciencias humanas han convertido al poder un objeto de su estudio: entre otras, por el orden que estudiaremos a continuación, filosofía, política, derecho, sociología, antropología, psicología (social, de la cognición y diferencial), historia, literatura, otras diversas materias y economía. Todo ello además de las ciencias físicas y químicas, cuyas concepciones han influido en la evolución del concepto de poder y en la selección de métodos de análisis, aunque el poder que vamos a analizar es el de la interacción entre personas y no el de estas con la naturaleza.

Descartadas así las ciencias naturales por partir de la presunción de que el poder es un fenómeno de naturaleza social,

he aquí un breve bosquejo de los avances en las ciencias sociales, clasificado por disciplinas. Obviamente, buena parte de los autores incluidos en una ciencia social podrían ser perfectamente susceptibles de aparecer en otra, sobre todo entre los menos modernos. Pero hemos preferido la duplicidad de citas, sin llegar a la reiteración, para incorporar la riqueza que proporciona en cada caso la perspectiva. Por lo demás, sólo serán los pensadores más relevantes o profundos los que aparecerán en dos o más disciplinas.

Sí anticiparemos que a lo largo de este repaso, que va desde que existen registros escritos hasta nuestros días, hemos encontrado principalmente "visiones" del poder, entendidas en el sentido de Schumpeter de percepciones o concepciones preanalíticas. Sin embargo, durante los últimos siglos se han ocupado de forma creciente del poder la filosofía, derecho, política, sociología, historia, psicología, antropología, literatura, otras de menor interés y, sobre todo, la economía.

Realmente, las investigaciones sobre el poder, aunque abordadas tempranamente por la filosofía griega y por los clásicos en sus aspectos conceptuales, no generaron serias expectativas científicas hasta la primera mitad de siglo, para empezar a avanzar decisivamente en los años cincuenta y generalizar las aplicaciones del enfoque de las relaciones de poder durante los años ochenta. Será a partir de entonces cuando, en rigor, podamos hablar de "teorías" sobre el poder y no sólo de "visiones". Aquéllas las hemos dejado para el siguiente capítulo, aunque la deuda que contrajeron sólo podrá ser debidamente valorada tras un repaso detallado de las "visiones".

1. FILOSOFÍA

El poder ha preocupado a lo largo de todos los tiempos a los filósofos, que siempre han visto la necesidad de abordarlo. De sus creaciones, debido a que la filosofía es la madre de todas las ciencias, han surgido otras muchas perspectivas y enfoques disciplinarios o especializados.

Por muy parca que deba ser la relación para nuestros propósitos, tiene que empezar por Aristóteles¹, filósofo del que no sólo se derivan concepciones políticas, sino también pensamientos con finalidades ontológicas.

Maquiavelo², Bacon³, Hobbes⁴, Montesquieu⁵, Rousseau⁶ sería

¹Aristóteles, "Metafísica", libros V y IX, y "Política", Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1970.

²Maquiavelo, Nicolás, "El Príncipe" (1513), "Discursos sobre la primera década de Tito Livio" (1519), "Discurso sobre la reforma del Estado de Florencia" (1519) "El arte de la guerra", "Historia de Florencia" y "Escritos de Historia, Política y Diplomacia", entre otros, en buena parte escritos antes de 1521.

nombres también imprescindibles. Pero cualquier breve inventario quedaría manifiestamente incompleto sin Kant⁷, Hegel⁸, Bakunin⁹, Proudhon¹⁰, Marx¹¹, Nietzsche¹², Russell¹³ y Foucault¹⁴. Y eso

En castellano se han publicado principalmente "Obras históricas y obras políticas", Hrnando, Madrid, 1892, 4 volúmenes, y "El Principe", Revista de Occidente, Madrid, 1955, 620 páginas.

³Bacon, "Novum Organum" (1620).

⁴Hobbes, Tomas, "Leviathan", Tecnos, Madrid, 1976. La primra edición salió en Londres en 1651.

⁵Montesquieu, "Grandeza y decadencia de los romanos", Espasa-Calpe y reimpreso en Austral; "El Espíritu de las leyes", Madrid, 1845, 2 volúmenes; y "Cartas persas", Cádiz, 1821, 2 volúmenes reimpresos en 1925.

⁶Rousseau, Juan Jacobo, "Contrato social", "Las confesiones", 2 volúmenes, y "Discurso sobre el origen de la desigualdad de los hombres", todos ellos en Colección Universal de Espasa-Calpe.

⁷Kant, Immanuel, "Crítica de la razón pura" y "Crítica de la razón práctica", fundamentales para entender la filosofía de la historia expuesta en la obra en la que aborda el poder desde una perspectiva política: "Proyecto de paz perpetua".

⁸Hegel, Georg, "La fenomenología del Espíritu" (1807), "Lógica" (1812-16), "Filosofía del Derecho" (1821) y "Enciclopedia de las ciencias filosóficas" (1830), aunque también sus alumnos reunieron sus "Lecciones sobre la filosofía de la Historia", publicadas en castellano bajo el título "Introducción a la historia de la filosofía", en Buenos Aires, por Aguilar Argentina, 1956, obra que hemos utilizado en esta investigación.

⁹Bakunin, Miguel, "Obras completas", La Protesta, Buenos Aires, 1924-29, 5 volúmenes; "Dios y el Estado", Revista Socialista, Madrid, 121 páginas; "Federalismo y socialismo", Sopena, Barcelona, 1905, 144 páginas.

¹⁰Proudhon, "¿Qué es la propiedad?", Sempere, Valencia, 250 páginas; "De la creción del orden en la humanidad o principios de organización política", Sempere, Valencia; "El Estado-La dignidad personal", Sempere, Valencia; "Sistema de las contracciones económicas o filosofía de la miseria", Madrid, Libeería de Alfonso Durán, 1870, 2 volúmenes, 491 páginas; "Contradicciones políticas: Teoría del movimiento constitucional en el siglo XIX", Biblioteca Universal, Madrid, 1873, 211 páginas; "Idea general de la Revolución en el siglo XIX", J. Comas, Barcelona, 1868; "El principio federativo", Fontanet, Madrid, 1868.

dejando en el tintero otros numerosos personales que abordaron desde la filosofía diversas perspectivas del poder.

Las formas del poder político, la legitimidad y los orígenes cubren buena parte de esa literatura inicial, incluso más allá del iluminismo del siglo XVIII. Pero las reflexiones sobre el poder, y sobre todo al principio, discurrieron en paralelo por cauces eminentemente filosóficos. Por eso desde el comienzo de las reflexiones sobre el poder cabe distinguir con claridad las dos perspectivas, filosófica y política.

Desde la inicial perspectiva política, la idea de poder está ligada a la de desigualdad y ambas parecen tan antiguas como la especie humana. Al menos ninguna sociedad conocida tuvo nunca un sistema social completamente igualitario, si bien la creencia de que las condiciones no deben ser como son es característica de los grupos sociales más avanzados desde el punto de vista social

¹¹Marx, Carlos, y Engels, Federico, "El capital. Contribución a la crítica de la economía política", FCE, Méjico, 1946-47; "Historia crítica de la plusvalía", FCE, Méjico. 1945; "Los Manuscritos de 1844 (economía, política y filosofía)", Editions Sociales, 1962, y "Miseria de la filosofía", y "Manifiesto". Obras independientes de Engels publicadas al castellano son "Anti-Dühring, Cenit, Madrid, 1932, "El origen de la familia, de la propiedad privada y del Estado" y "Crítica al programa de Erfurt.

¹²Nietzsche, Friedrich, "Obras inmortales", 4 tomos, Ediciones Teorema, Barcelona 1985, y "La voluntad de poderío", EDAF, Madrid, 1980.

¹³Rusell, Bertrand, "Power, a New Social Analysis", Allen and Urnvin, London, 1938, traducido al castellano con el título "El poder en los hombres y en los pueblos", Editorial Losada, Buenos Aires, 1968, y "The Scientific Outlook", 1931, editada en castellano como "La perspectiva científica", Planeta-Agostini, Barcelona, 1986.

¹⁴Foucault, Michel, a quien nos referiremos con detalle en los epígrafes 2.2.1.5 y 2.3.1.5, es autor, entre otras obras, de "Surveiller et punir: naissance de la prison", Gallimard, Paris, 1975, e "Histoire de la sexualité, I. La volonté de savoir", 1976, traducida al castellano en "Historia de la sexualidad. I: La voluntad de saber", Siglo XXI de España, Madrid, 1978; "Microfísica del poder", La Piqueta, Madrid. 1978, traducida y editada por Varela y Alvarez-Uría, al igual que otros artículos del mismo autor. Otras importantes obras en las que Foucault expone su paradigma son "Folie et déraison; histoire de la folie à l'âge classique", Paris: Plon, 1961; "La naissance de la clinique!", Paris: Presses Universitaires de France, 1963; y "Les mots et les choses", Paris: Gallimard, 1966, a las que nos referiremos en los antes citados epígrafes.

y tecnológico¹⁵. Así lo reflejan ya los primeros documentos de los profetas hebreos Amós, Miqueas e Isaías, que relaciona el poder con la riqueza y denuncian a los ricos y poderosos no sólo por el empleo de ambos, sino por los medios empleados para alcanzar sus situaciones en la sociedad. Por ejemplo, Miqueas exclama¹⁶:

"!Ay de quienes conciben maldad en sus lechos!
En los amaneceres lo realizan,
porque está en el poder de sus manos.
Codician campos y los toman;
y casas, y se apoderan de ellas;
oprimen a un hombre y a su familia,
a un hombre y a sus herederos-
Por eso, así dice el Señor:
He aquí que estoy concibiendo algún mal contra esa familia".

En la India, por el contrario, los primeros relatos apuntan que las desigualdades habían sido ordenadas por la divinidad en el origen de los tiempos y "para la prosperidad de los mundos", como apuntan los sacerdotes hindúes que escribieron 200 años antes de Cristo "las leyes de Manú"¹⁷:

"A Brahmán (el Señor, el Yo existente divino) le asignó la tarea de enseñar y estudiar (los Vedas), de hacer sacrificios para beneficio propio y de otros, de dar y aceptar (limosnas). A Chatria le ordenó que protegiera al pueblo... A Vaisya que cuidara el ganado. A Sudra, el Señor sólo le prescribió una ocupación: servir dócilmente a las (otras) tres castas".

En una aproximación semántica a los enfoques filosóficos, encontramos diversos usos pre-aristotélicos del concepto que nos ocupa: fuerza, poder, potencia y virtud son los más comunes, aunque el uso más primitivo es el de "sustancia específica", que está en estrecha relación con las nociones de forma y naturaleza. Posteriormente, el sentido se desplaza desde "ser una potencia" a "tener" potencia, como cualidad o propiedad, significado cercano al de facultad o capacidad. En matemáticas, "potencia posee un sentido metafórico que se aplica tanto a la raíz cuadrada como al cuadrado de un número o de un segmento. Aunque es Platón el primero que emplea el término en sentido filofísico, al definir el ser por referencia a la potencia del hacer o del padecer, en Aristóteles la noción de potencia adquiere un desarrollo sin precedentes, debido a la ampliación del horizonte

¹⁵Lenski, Gerhard E., "Poder y privilegio: Teoría de la estratificación social", Buenos Aires, Paidós, 1969, página 19.

¹⁶Miqueas, 3: 1-3, 10-12, tomado de Lenski, obra citada.

¹⁷Lenski, Gerhard E., "Poder y privilegio: Teoría de la estratificación social", Buenos Aires, Paidós, 1969, página 20.

conceptual llevada a cabo por el Estagirita¹⁸.

Por supuesto, tanto como de filosofía, Platón se ocupa de las cosas prácticas del poder, proponiendo --en la línea crítica del vínculo entre poder y riqueza de los hebreos, pero aún más radical que la de su predecesor Faleas de Calcedonia-- la posesión comunal de "todas" las formas de propiedad y la formación de una clase gobernante que tendría mujeres e hijos en común. Esta debería seleccionarse sobre la base de la virtud moral, la inteligencia y el amor por el conocimiento: "mientras los filósofos no sean reyes, o los reyes y príncipes de este mundo carezcan del espíritu y poder que infunde la filosofía (...), las ciudades nunca remediarán sus males."¹⁹ Pero hasta esta aportación encuentra su coherencia lógica en el papel que Platón atribuye a las ideas, cuyas relaciones necesarias han de controlar hasta la actividad de la inteligencia divina y explican el cambio, el movimiento, la razón, la inmortalidad del alma y el orden de las cosas, lo que no lleva a confundirlas con un ser supremo inteligente, pues una idea es una naturaleza, no un ser que tiene una naturaleza²⁰.

Es Aristóteles quien descubre, sin embargo, que el ser real trasciende nuestro "dar razón" de él; es decir, que el ser real está más allá del ser pensado; es acto. Y el tipo de acto que captamos de modo más inmediato es el movimiento, que constituye el horizonte conceptual de la potencia de Aristóteles. El movimiento viene dado por la concausalidad, entendida como concurrencia de las cuatro causas aristotélicas, ordenadas según sean más o menos acto (final, eficiente, eficiente, formal y material)²¹, si bien desde el punto de vista categorial (desde la dicotomía móvil-movimiento) pueden ser intrínsecas o extrínsecas.²²

¹⁸Gómez Cabranes, Leonor, "El poder y lo posible (sus sentidos en Aristóteles)", Eunsa, Pamplona, 1989, páginas 411 y siguientes.

¹⁹Lenski, Gerhard E., "Poder y privilegio: Teoría de la estratificación social", Buenos Aires, Paidós, 1969, página 21.

²⁰Ross, David, "Teoría de las ideas de Platón", Madrid, Cátedra, 1986, páginas 277-288.

²¹Ross, W.D., "en "Aristóteles", Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1957, página 109, dice que "para Aristóteles ninguna de las cuatro causas es suficiente para producir un acontecimiento; y en general podemos decir que, a sus ojos, las cuatro en conjunto son necesarias para la producción de un efecto cualquiera. Tenemos, pues, que considerar sus causas como condiciones necesarias, pero no separadamente suficientes para dar cuenta de la existencia de una cosa".

²²Alvira, Rafael, "La noción de finalidad", Eunsa, Pamplona, 1978, página 126.

A Pitágoras, filósofo griego del siglo V antes de Cristo del que no se conservan textos, se le atribuye la idea de que "el poder reside cerca de la necesidad". La filosofía de las ideas de Platón también hace referencia al tema²³. Pero sería Aristóteles, como en muchos otros ámbitos de la ciencia, el que empezaría a aclarar (o a oscurecer, según se mire) si el universo se rige por la más estricta necesidad o dominado por el azar. En la consiguiente e implícita controversia entre determinismo e indeterminismo, el Estagirita presenta lo posible como lo que está a merced del poder, concebido como potencia activa que despliega sus más altas virtualidades en relación al hombre y la sociedad

Veamos algunos pasos previos. En el libro V de la "Metafísica", Aristóteles describe la potencia como principio del movimiento que está en el otro o en el mismo en cuatro otros. Destaca así la nota de alteridad (está en otro en cuanto tal), que distingue a la potencia de la naturaleza (que está en el mismo), importante precedente para las observaciones contemporáneas del poder desde el individuo. Aristóteles distingue la potencia desde el punto de vista del sujeto (activa o pasiva), desde el fin (potencia de terminar una cosa bien o según designio) o desde la resistencia del cambio a peor (hábito de inmunidad o impasibilidad). Pero de entre estos sentidos el más primario es la potencia activa, respecto de la cual se dicen potencias los demás. Mientras la causa eficiente es una potencia activa y la material es principio de pasividad, la potencia como hábito de impasibilidad se identifica con la causa formal y la potencia de terminar algo bien o según designio responde a una consideración teleológica. Según cada uno de estos sentidos de potencia se dicen los sentidos de posible, entendiendo entonces por posible "lo que tiene potencia", como "posibilidad según potencia", que se diversifica en tantos sentidos como tipos de potencia. Que lo posible según la potencia radique en el hábito o la privación de potencia revela que se trata de una consideración categorial de la potencia. Es la potencia como "poder", incluida en la categoría "cualidad". Pero la potencia (en lo sensitivo, medidas por el deseo; en lo racional, por la elección), no es mera "cualidad", sino que además es en Aristóteles potencia "respecto a algo"; es decir, cualidad relativa a algo, y ese algo es el movimiento.²⁴ En el ámbito

²³Platón, en "Parménides" lucha a brazo partido contra los "partidarios de la totalidad inmóvil", aunque antes había escrito su "República" y volvió sobre el tema en "Político" y "leyes". Ross, David, en "Teoría de las ideas de Platón", Catedra, Madrid, 1986, hace un estupendo resumen, aunque con escasa sensibilidad hacia el poder.

²⁴Aristóteles, en el libro IX de la "Metafísica" parece admitir una ampliación de la noción de potencia, al afirmar que se extiende más allá de las cosas que sólo se enuncian según el movimiento. Para Gómez Cabranes, Leonor, obra citada, página 413, "es patente que con la expresión "más allá" Aristóteles indica que la potencia trasciende ahora el marco físico en el que nace

metafísico, la potencia aparece, junto con el acto, como uno de los sentidos del ser por sí; pero al margen del acto no es sino uno de los sentidos del no-ser por accidente. "De ahí que la potencia, por sí misma, sea inefable, porque es ininteligible, ya que, en cierto modo, no es. Sólo podemos saber algo de ella a través del acto, gracias al cual la potencia penetra en el orden del ser"²⁵. En la relación potencia-acto, la finalidad constituye la clave, al igual que en la noción aristotélica de posibilidad en el orden real (distinto al de las proposiciones o veritativo). Lo realmente posible es lo que, además de tener una potencia, la tiene en situación de poder usarla.

Hasta aquí la perspectiva filosófica de Aristóteles, que estará de una u otra forma presente en los enfoques de las demás disciplinas. Pero también tiene importancia su perspectiva política. Aunque Aristóteles escribió fundamentalmente sobre la monarquía, la aristocracia y la democracia como formas en su "Política" --sus tratados "Las constituciones" se perdieron--, la literatura posterior se extendería sucesivamente tanto a lo que "debe ser" la forma del poder como a su esencia o metafísica: de la soberanía divina se pasa a la popular y democrática, así como a las concepciones orgánicas nominalista y realista de la sociedad.

Para Aristóteles, las diferencias en la localización del poder, la autoridad o el gobierno entre los ciudadanos de una sociedad política servían como criterio de diferenciación entre las constituciones. Estas diferencias pasaron a formar parte de su distinción entre constituciones puras e impuras.

Con su método "inductivo", Aristóteles investigó procesos de cambio, no sólo situaciones estáticas. En su "Política", un tratado o manual sobre el estado y la sociedad desarrollado con la "Ética Nicomaquea", sentó las bases hasta los tiempos de Hobbes de todas las enseñanzas que se transmitirían bajo la rúbrica de la ciencia política o de la filosofía política. Intentó distinguir entre rasgos de los organismos sociales o del comportamiento que existen por necesidad universal o intrínseca y otros que han sido instituidos por la decisión legal o por la costumbre. También discutió las instituciones sociales sobre la base de los fines y de las ventajas y los inconvenientes que le parecían presentar²⁶. Pero ni aceptó plenamente la idea

y alcanza el ámbito metafísico.

²⁵Gómez Cabranes, Leonor, "El poder y lo posible (sus sentidos en Aristóteles)", Eunsa, Pamplona, 1989, páginas 414-415.

²⁶Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 94, dice que con ello "cayó o indujo a caer a sus seguidores en una determinada forma de error racionalista, el error teleológico". Examinaremos el problema en el epígrafe 2.5.6.2 sobre "el nacimiento de las instituciones".

platónica de que el estado había nacido de la familia patriarcal o genes, ni la noción de un contrato social, que parecería haber sido corriente entre los sofistas y en los siglos XVII y XVIII se convertiría en elemento central de la línea de pensamiento imperante a partir de entonces. De sus argumentos, críticos hacia los sofistas, Platón, Faleas e Hipódamo, Schumpeter dijo que al menos los relativos a la propiedad privada y la familia "suenan casi igual que los argumentos de los liberales de clase media del siglo XIX". De la observación de la esclavitud y los problemas que empezaba a plantear indujo que, a causa de cualidades innatas, existe una desigualdad "natural" entre los hombres, por lo que algunos están destinados a someterse y otros a dominar, aunque hablo de casos "innaturales" e "injustos" de esclavitud, como por ejemplo los de prisioneros de guerra (helénicos).

La concepción política del poder en Aristóteles marca así también un hito dentro de los orígenes de la concepción de poder, al que las primeras ideas, de acuerdo con Bertrand de Jouvenel²⁷, le habían atribuido un carácter mágico.

En la concepción clásica ya reflejada por Aristóteles, la autoridad política emana de la autoridad paternal, para asistir luego a la entronización del guerrero. Formas posteriores son el nacimiento del patriarcado guerrero (todavía Hobbes piensa que el hombre natural es egoísta, solitario y brutal, por lo que tiende a desembocar en la guerra), la aristocracia y las formas de gobierno que hereda la monarquía del Estado moderno y, al fin, las concepciones del poder limitado.

La concepción newtoniana del poder limitado que subyace a la filosofía política de Montesquieu encuentra su complemento en las ideas de "contrato social" de Rousseau, que tendría enorme influencia en Kant: "cada hombre, al darse a todos, no se da a nadie". Tras esta etapa brillante de las ciencias sociales, y luego de la reacción romántico-conservadora de Hume, Burke, Hegel, Bonald y Maistre (sobre quienes volveremos en los epígrafes dedicados a derecho, Estado e ideas), hay una reacción contra la fe optimista del siglo XVIII en el poder de la razón individual para modelar y remodelar sistemas sociales, en los que los filósofos sociales ven unidades orgánicas donde el individuo

²⁷ "El poder", Editora Nacional, Madrid, 1974, traducción al castellano de la obra de Bertrand de Jouvenel publicada originalmente en francés ("Du Pouvoir", 1945) y que alcanzó gran resonancia en el mundo anglosajón a propósito de sus diversas traducciones al inglés, entre ellas "On Power: Its Nature and the History of its Growth, Viking Press, Nueva York, 1949, y "Power: The Natural History of Its Growth", edición revisada, Batchworth, London, 1952. Otras obras francesas que tuvieron cierta influencia en el mundo anglosajón fueron las de Lapierre, J.W.: *Essai sur le fondement du pouvoir politique* y Lhomme, J.: *Pouvoir et société économique*.

es una abstracción, según Zeitlin²⁸. Pero después vuelven a resurgir ideas iluministas de confianza en el poder de la razón para transformar el mundo, personificadas en Saint-Simon y Auguste Comte, quien concibe la sociología como "física social".

En ese marco de enlace entre la filosofía y la sociología moderna, con notables proyecciones hacia la economía, sobresale la inmensa figura de Carlos Marx, cuyas aportaciones resumiremos con mayor detalle en el capítulo 7. Además de su característico enfoque del poder implícito en el capital como relación social, además de la influencia política y económica que iba a generar en el siglo XX, el marxismo condiciona incluso en la actualidad, una vez fracasadas sus veleidades de constructivismo social, la tarea de economistas y sociológicos, bien porque la asumen, porque se enfrentan a su desafío intelectual o porque son influidos por la tarea de propagandistas o críticos. Weber, Pareto, Mosca, Michels, Durkheim y Mannheim son sólo unos pocos de los pensadores preocupados y hasta muy ocupados por el poder, y los primeros también por la economía, que se empeñaron en lo que fue a veces un diálogo y otras veces un debate con el legado de Marx.

Algunos de éstos, como Weber y Mannheim, adoptaron una versión modificada o revisada del "marxismo", concebido no como una teoría crítica y revolucionaria, sino como un método científico y un sistema de análisis. Otros, Pareto y Mosca por ejemplo, pensaron que su propia obra era una refutación definitiva del marxismo. Algunos más trataron de mediar en el intento, caso de Emile Durkheim, quien intentó reconciliar el modelo marxiano y el comtiano. Todos ellos aportan visiones netamente sociológicas del poder, por lo que de todos ellos hablaremos con mayor detalle al llegar a la sociología.

Estamos ya en los tiempos en que el pensamiento de origen filosófico sobre el poder se bifurca hacia numerosas disciplinas, dejando una estela de confusión que se va a notar por mucho tiempo.

Antes de llegar a esa especialización, entre los citados filósofos no se puede encontrar un tratado sistemático acerca del poder. Otros lo intentarán después, aunque sin éxito.

Por esas fechas, hacia finales del siglo XIX y principios del XX se ocupan del tema con singular intensidad dos filósofos de gran relieve y especialidad: Nietzsche y Russell.

Friedrich Nietzsche, el más obsesionado por la presencia del poder, no sería, sin embargo, nada sistemático. En "Más allá del bien y del mal" dice que siempre que se constatan "efectos es que una voluntad actúa sobre otra voluntad. Todo proceso mecánico, en la medida en que está alimentado por una fuerza actuante, revela precisamente una "voluntad-fuerza". Su tesis es que se

²⁸Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 17.

podría llegar a explicar toda nuestra visa instintiva como el desarrollo de la voluntad --que entiende como voluntad de poder-- , por lo que habría que llamar a toda energía, sea cual fuere, "voluntad de poder"²⁹. Esta "voluntad de poder propiamente dicha" no es otra que la voluntad misma de la vida. "Vivir", dice en uno de sus pensamientos dedicados a la aristocracia, "es sustancialmente despojar, herir, violentar lo que es extraño y débil, oprimirlo, imponerle duramente sus propias formas, asimilarlo o, al menos (esta es la solución más suave), explotarlo (...) Ese cuerpo social, en cuyo seno los individuos se tratan como iguales --ese es el caso de toda aristocracia sana-- está obligado, si es un cuerpo vivo, creativo y productivo, a hacer contra otros cuerpos lo que los individuos de que está compuesto se abstienen de hacer entre sí"³⁰.

La obra de Bertrand Russell "Power: A New Social Analysis"³¹ se ha convertido en precursora de los intentos de superar desde la economía la falta de sistematización de los estudios del poder. Russell veía tres grandes formas del poder: el poder basado en la fuerza física, que se impone directamente al sujeto sin solicitar ninguna decisión por su parte; el poder basado en la amenaza de sanciones o en la promesa de recompensas; el poder basado en la capacidad de incidir sobre la opinión misma del sujeto. Son como veremos los tres tipos de poder que con unas u otras palabras van a definir casi medio siglo después los economistas Galbraith, Boulding, Carroll, Anisi, así como el divulgador Tofler y otros muchos interesados por el tema. Es tal vez el mejor ejemplo de trabajo con gran profundidad y encanto, pero estropeado por una destacable ingenuidad sobre la economía, tal vez más característico del período que del autor, lo que le impidió desarrollar realmente una estructura sistemática

²⁹Nietzsche, Friedrich, "Más allá del bien y del mal", en "Obras inmortales", Ediciones Teorema, 1985, volumen III, página 1.299.

³⁰Nietzsche, Friedrich, "Más allá del bien y del mal", en "Obras inmortales", Ediciones Teorema, 1985, volumen III, página 1.415.

³¹Russell, Bertrand, se ocupa del poder en otros libros, cual es el caso de "The Scientific Outlook", 1931, pág 211, donde atribuye en gran parte a un afán de poder el deseo de organizar la vida social conforme a un plan unitario. Hay edición en castellano, "La perspectiva científica", Planeta-Agostini, Barcelona, 1986, en cuya página 214 Russell dice que "en el desarrollo de la ciencia el impulso-poder ha prevalecido cada vez más sobre el impulso-amor" (...) Y si el conocimiento consiste en el poder de producir cambios intencionados, entonces la ciencia proporciona conocimiento en abundancia". También dice que "el poder no es uno de los fines de la vida, sino meramente un medio para otros fines, y hasta que los hombres tengan presentes los fines a que el poder debiera servir, la ciencia no hará lo que es capaz de procurar la buena vida" (página 217).

satisfactoriamente, como ha dicho Boulding. Según Russell, "entre esas ocasiones en que los hombres caen por debajo del interés propio se cuentan la mayoría de las ocasiones en que están convencidos de que actúan impulsados por móviles idealistas. Mucho de lo que pasa por idealismo es odio disfrazado o disfrazada apetencia de poder. Cuando se ven grandes masas de hombres dominados por los que parecen ser nobles motivos, es bueno mirar debajo de la superficie y preguntarse qué es lo que da eficacia a esos móviles (...) Lo principal que se necesita para hacer feliz al mundo es inteligencia"³².

En fin, la literatura filosófica nos ha proporcionado sin duda un gran número de pequeñas y excelentes citas. Pero no un tratamiento sistemático del tema, aunque hay que reconocer como obligada excepción el que Hobbes lo intentara para el Estado en su "Leviathan", al igual que Hegel en su "Filosofía de la Historia". Sobre ambos volveremos en los epígrafes dedicados a la política y al derecho.

En vez de contribuir a dicha sistematización, los escritos más recientes dentro del campo filosófico se enredan en el intento de localizar y desmontar los mecanismos más sutiles de poder. De ello son buenos exponentes, desde la filosofía política, los pensadores franceses André Glucksman³³ o Bernard Henri-Levi³⁴.

Entre los filósofos españoles que se han ocupado del poder destacan Séneca y Ortega y Gasset. "Nadie ha podido conservar durante largo tiempo un poder fundado en la violencia", escribió el filósofo romano de Córdoba, autor de "Tragedias"³⁵.

Ortega³⁶, compañero de aventuras políticas de Gregorio Marañón (ver epígrafe de psicología), atribuyó a toda vida individual un principio organizador de la realidad, puesto que la vida no es dada, pero no es dada sin hacer. En "La rebelión de las masas", señala que la sociedad está formada por las masas y la minoría, no en el sentido de clases sociales, sino de categorías de hombres, de funciones sociales. Las masas comprenden una mayoría incualificada y una minoría de hombres

³²Russell, Bertrand, Discurso de aceptación del premio Nobel, en "Escritos básicos", Barcelona, Planeta-Agostini, tomo II, 1985, página 416.

³³Glucksman, André, "Les maîtres penseurs", Grasset, París, 1977.

³⁴Henri-Levi, Bernard, "la barbarie con rostro humano", Monte Avila, Barcelona, 1978.

³⁵Séneca, Lucio Anneo, "Poder", GEFC, Giner, 1967, Madrid, página 1.294.

³⁶Ortega y Gasset, José, "Obras completas", 11 volúmenes, Madrid: Revista de Occidente, 1946-69.

cualificados con capacidad de liderazgo (que pueden, en la mayoría de los aspectos y actividades de sus vidas. formar parte de las masas incualificadas). La rebelión no es un intento positivo de conseguir acceso a formar superiores de vida, sino el empeño patológico de los incualificados en actuar como si fueran cualificados. A diferencia del hombre de responsabilidad y esfuerzo, el hombre masa no se exige nada a sí mismo y al propio tiempo pretende juzgar y evaluar todo lo que le rodea.

En opinión de Ortega, la autoridad es necesaria para que exista la sociedad, ya que el impulso social del hombre lucha contra su tendencia hacia la disolución y la insociabilidad. Pero el fin de la autoridad es hacer posible que cada individuo viva libremente su vida personal e irreemplazable. La gente está sujeta a los usos y costumbres que constituyen la sociedad. Las costumbres son aquello que se hace, se dice, se piensa, se cree. Por medio de ellas, la sociedad ejerce presión sobre los individuos, regula la conducta y automatiza una gran parte de la vida. Al mismo tiempo, las costumbres transmiten la herencia del pasado y crean el progreso y la historia³⁷. La costumbre da al hombre la posibilidad de descubrir aquello que le es propio y le permite enfrentarse con lo desconocido. El lenguaje, las creencias, los modales y las leyes son diversas formas de costumbres. Las más fuertes son, con gran diferencia, el derecho y el Estado.

³⁷Marías, Julián, "Ortega y Gasset", ECS, Madrid, 1968, tomo 7, página 534.

2. POLÍTICA.

Hasta Thomas Hobbes, el primero que elabora una filosofía del poder, no se inicia la clarificación, en una doble perspectiva: terminológica y espacial.

La clarificación de términos, porque a partir de Hobbes comienzan a ser depuradas y diferenciadas expresiones claves como "poder", "influencia", "autoridad", "gobierno", cuyo significado habían dado por aclarado para el sentido común filósofos como Aristóteles; también haría lo propio hasta un científico de la política como Maquiavelo, quien utiliza términos indefinidos como "imperio", "forza", "potente" y "autoritá".

Tanta o mayor importancia tiene la clarificación espacial; hasta entonces, los teóricos de la política se habían ocupado del poder dentro de una comunidad, por lo que les faltaba relativizarlo con la referencia a las relaciones de poder con el exterior³⁸.

2.1. Moralistas

Sin embargo, ya antes de Sócrates hay referencias de que los hombres se han inclinado a pronunciarse, como hicieron los filósofos citados en el epígrafe anterior, sobre la deseabilidad relativa de los diferentes tipos de sistemas políticos en función, entre otras características, de las relaciones de poder y autoridad de dichos sistemas...Queremos decir con esto que dominaba lo normativo en la teoría política clásica.

La máxima expresión la alcanza a principios del siglo XVI Tomás Moro, extraña combinación y convergencia de muchas cosas, entre ellas de renacimiento y sueños de la razón con aspiraciones de democracia y colectivismo. En su isla de Utopía --el primer título de la obra es "La mejor república" ("De óptimo reipublicae statu"), si bien ha prevalecido el segundo, "La nueva isla de Utopía"--, propone la absoluta eliminación de la propiedad y del poder personal, pues "dondequiera las posesiones son privadas, donde todos miden todas las cosas con el dinero, ahí apenas si podrá lograrse que con una república marchen las cosas justa o prósperamente"³⁹.

Los precedentes más señalados de este hito, cuyo interés cognoscitivo ya se encamina como luego hará "El Príncipe" de

³⁸ Robert Dahl asegura, citando a Meinecke: "La ascensión del moderno Estado nacional obligó, pues, a los teóricos de la política a reconocer la preeminencia del poder en la política y, particularmente, por supuesto, en la política internacional" (Meinecke, Friedrich, Machiavellism: The Doctrine of Raison d'État and Its Place in Modern History", New Haven, Yale University Press.

³⁹Moro, Tomás, "Utopía", Zero Zyx, 2ª edición, 1982, página 25.

Maquiavelo a "actuar al "modus" del producir", a quebrantar la barrera entre praxis y poiesis, a buscar la relativa seguridad del saber técnico artesanal⁴⁰, son la "República" y "las Leyes" de Platón, al que moro cita repetidas veces. También la "Ciudad de Dios", de San Agustín. El contenido conceptual está inspirado en numerosos autores paganos, cristianos y contemporáneos de Moro⁴¹. El estilo irónico es el del "Elogio de la locura" de Erasmo. La materia tratada se enmarca dentro de la literatura sobre "Espejo de príncipes", iniciada con Isócrates, con Jenofonte y su "Ciropedia". y de la que se mofará Maquiavelo.

Los aspectos normativos y axiológicos eran antes y seguirían después consustanciales a la consideración del poder desde la política. Las quejas acerca del poder como el mayor de los males son tan viejas como el pensamiento político. Podemos comprobarlo a lo largo de la historia del pensamiento con la siguiente exposición de citas tomadas de fuentes directas e indirectas:

-Herodoto hace decir a Otanes, en su famoso discurso sobre la democracia, que incluso el mejor de los hombres, elevado a tal posición (de poder irresponsable), irremisiblemente se cambiaría en el peor de los hombres⁴².

-John Milton considera posible que "la larga continuidad en el poder corrompa al más sincero de los hombres"⁴³

-Montesquieu afirma: "La constante experiencia demuestra que todos los hombres investidos de poder son capaces de abusar de él y de hacer valer su autoridad como puedan."⁴⁴

-Kant dice que la "la posesión del poder invariablemente envilece al libre juicio de la razón"⁴⁵.

-Edmund Burke confirma que "muchos de los más grandes tiranos que registra la historia iniciaron su reinado de la forma

⁴⁰Arendt, Hannah, "Vita activa", Stuttgart, 1960, página 293, y Habermas, Jürgen, "Teoría y praxis: Estudios de filosofía social", Tecnos, 1987, Madrid, página 66.

⁴¹Estébanez, Emilio G., en la introducción a la obra citada, página 22.

⁴²Herodoto".

⁴³Milton, John, "Ready and Easy Way", en Milton's Prose, ed. M.W. Wallace, "World's Classics", Londres, 1925, página 459.

⁴⁴Montesquieu, Baron de, "Spirit of the Laws", I, página 50.

⁴⁵Kant, Enmanuel, "Zum ewigen Frieden", 1795, edición segunda, último párrafo.

más suave. Sin embargo, la verdad es que tal poder antinatural corrompe el corazón y el entendimiento"⁴⁶.

-John Adams afirma que "cuando el poder carece de límites y de equilibrio se abusa siempre de él"⁴⁷, y que "el poder absoluto intoxica por igual a los déspotas, monarcas, aristócratas, demócratas, jacobinos y "sans culottes"⁴⁸.

-James Madison escribe que "todo el poder en manos humanas es susceptible de ser abusivo" y que "el poder, dondequiera que se encuentre, es más o menos susceptible de abuso"⁴⁹

-Jakob Burckhardt nunca cesa de reiterar que el poder en sí es malo⁵⁰

-Y Lord Acton, desde luego, ha dicho que "el poder tiende a corromper y el poder absoluto corrompe absolutamente"⁵¹

Sin embargo, hubo algunos que diferenciaron la censura al poder de la virtud de poderosos. Así, por ejemplo, Rousseau, sin renunciar a juicios morales (implícito en su famosa observación de que el hombre nace libre y vive encadenado por el contrato social), defendieron al hombre particular de la perversión generada por el proceso social. "Los que dominan a los demás", escribió este autor de la "Enciclopedia", "no son más sabios ni más dichosos; si cada uno pudiera leer en el corazón de los otros, muchos más desearían bajar que subir"⁵².

Los padres fundadores de la democracia norteamericana y de sus áreas de influencia mantuvieron la tónica de censura a las ambiciones de poder: "No cambies la salud por la riqueza, ni la libertad por el poder" (Franklin), "No he podido concebir cómo

⁴⁶Burke, Edmund, "Thoughts on the Causes of Our Present Discontents", en Works, II, pág 307.

⁴⁷Adams, John, "Works", ed. C.F Adams, Boston, 1851, página 73.

⁴⁸O.C. página 477.

⁴⁹Madison, James, "The Complete Madison", ed. S.K. Padover, Nueva York, 1953, pág 46.

⁵⁰Burckhardt, Jakob, "Force and Freedom", Nueva York, 1953, por ejemplo, página 102.

⁵¹Acton, Lord, "Hist. Essays", pág 504.

⁵²Rousseau, Juan Jacobo "Poder", GEFC, Giner, 1967, Madrid, página 1.295.

un ser racional puede considerarse feliz por el solo hecho de poder mandar a los otros"(Jefferson), "Cuando se ha perdido la realidad del poder, se comienza el peligroso juego de guardar las apariencias" (Tocqueville)", "Nada es tan peligroso como dejar permanecer largamente en un mismo ciudadano el poder; el pueblo se acostumbra a obedecerlo y él, a mandarlo, de donde se originan la usurpación y la tiranía" (Bolívar).

Por su parte, Clemenceau, alcalde de Montmartre durante la "Commune", consideraba el poder como "la más completa de las servidumbres".

En otros casos, los liberados de la sospecha de corrupción moral serían los analistas. Por esa asociación entre poder y mal podría justificarse el que la crítica a veces atribuyera a los analistas del poder la presunción de que su búsqueda era moralmente buena o, al menos, no debería ser condenada, por lo que pueda contribuir a denunciar un mal.

2.2. Empiristas.

Hobbes, y en este sentido sobre todo Maquiavelo, representarían sendos hitos en la transición hacia el empirismo moderno. Ambos anteponen el análisis, la explicación y la posible predicción, a cualquier recurso que proporcione el juicio moral. En eso se diferencian de Tomas Moro, y no tanto en la búsqueda del conocimiento técnico. Sería el esfuerzo por anteponer una explicación racional de las relaciones y los procesos políticos mediante métodos deductivos e inductivos un aspecto común de las teorías políticas más diversas: absolutismo (Maquiavelo, Hobbes), liberalismo y constitucionalismo (Locke, Montesquieu), democracia (Rousseau). Ese rasgo tiende a primar a despecho de sus otras orientaciones instrumentales: psicológica (Maquiavelo), naturalista (Hobbes, Locke, Rousseau) o sociológico (Montesquieu)⁵³.

Claro que el empirismo de que hablamos es fundamentalmente un empirismo del tipo filosófico, no científico en el sentido de que siempre añade el experimento a la teoría y a la observación⁵⁴. Es un empirismo como el que ya habían esbozado los griegos (Aristóteles, epicúreos, estoicos) y habían desarrollado diversos pensadores ingleses del siglo XVI y del XVII (Hobbes, Locke y Hume, principalmente). Un empirismo que unido al iusnaturalismo proporciona al análisis del poder la idea del contrato derivada de la presunción de razón, tesis

⁵³Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971, ha visto en ese rasgo que "su racionalidad nace de la necesidad de erigirse en defensor de la clase burguesa, en desarrollo de sus fuerzas económicas y políticas, frente a las tradiciones religiosas subsistentes, que postulan una correspondencia entre el monoteísmo y la monarquía".

⁵⁴Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, páginas 160-161.

explicativa de la formación de la sociedad y del Estado que se mantiene hasta Hume, quien apunta ya que "no es pues la razón la guía de la vida, sino la costumbre"⁵⁵, idea que resucita en el último Hayek de "La fatal arrogancia"⁵⁶. En cualquier caso, razón y costumbre se conjugarán a la hora de explicar el nacimiento y evolución de las instituciones sociales.

Maquiavelo

En Maquiavelo aparecen los primeros atisbos de ciencia de la política, de modernidad y de liberalismo dentro del mundo clásico⁵⁷. Bacon le valoró por haber dicho "lo que los hombres acostumbran a hacer, no lo que deben hacer"⁵⁸. Su relevancia se debe también a que influyó en Montesquieu (tanto en "La grandeza y la decadencia de los romanos" como en "El espíritu de las leyes"), en el radical Rousseau, en el conservador Burke y en el liberal Tocqueville, aparte de que reconocieron su genialidad Bodino, Hobbes, Spinoza y Hegel.

Con una obra difusa e impresionista ("El Príncipe", "Los Discursos" y "El arte de la guerra" son las más conocidas, escritos entre 1513 y 1521), el mérito de Maquiavelo consistió en el intento de descubrir un orden propio de la vida política de forma autónoma y racionalmente, analizando las formas en las que el poder puede ser adquirido y conservado.

Ese método prefería lo concreto a lo abstracto. Fue como si el ambiente de finanzas y comercio de Florencia le impulsara a calcular pérdidas y ganancias en las estrategias para el éxito en la conquista del poder. Se diferencio de la teoría tanto clásica como medieval, anticipando el método inductivo de Bacon, que apelaba a ejemplos positivos y negativos antes de proceder a la resolución del caso. Además, consideraba inalterable la naturaleza humana, o al menos busca en ello una razón para la regularidad del comportamiento⁵⁹. La encuentra en las pasiones:

⁵⁵Abstract, página 16, citado por SchumpeterSchumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, página 166.

⁵⁶Hayek, Friedrich A., "La fatal arrogancia. Los errores del socialismo", Madrid, Unión Editorial, 1990.

⁵⁷Horkheimer, M., "Die Anfänge der bürgerlichen Geschichtsphilosophie", Stuttgart, 1930, página 10, afirma que "la grandeza de Maquiavelo consiste en haber reconocido la posibilidad de una ciencia de la política correspondiente a la nueva física y psicología y a sus principios, y en haber expresado sus rasgos esenciales sencilla y determinadamente".

⁵⁸Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, página 206.

⁵⁹Wood, Neal, "Maquiavelo", en ECS, 1968, tomo 6, página 749.

"Ni sin reflexión ni sin fundamento acostumbran los hombres sabios a decir que para prever lo que será se debe considerar lo que ha sido; pues todos los acontecimientos son siempre tan solo los compañeros de algún suceso del pasado. Esto viene de que... los hombres tienen constantemente las mismas pasiones y, en consecuencia, la misma causa deberá producir siempre el mismo efecto"⁶⁰.

Insaciables, ambiciosos, imitativos, movidos por la propia conservación y la recompensa inmediata, los hombres son particularmente actos para la manipulación de sus dirigentes por el deseo de autoconservación y la propia limitación de sus miras. Su naturaleza esencialmente mala puede mejorar con lo social, puede ser modelada o condicionada por el liderazgo y la organización; es socializable, aunque resultará imposible encontrar un hombre absolutamente convencional o absolutamente natural⁶¹.

Maquiavelo disuelve en saber práctico de la política en una habilidad técnica⁶². La convierte en un poder técnico, un arte que no tiene modelo en el canon de las artes tradicionales: la conducción de los hombres, que tiene como material de trabajo no los objetos de la naturaleza, sino el comportamiento humano. El fin supremo de esta política es la utilidad pública, la seguridad y el bienestar, por encima de los fines morales que le atribuían los pensadores anteriores. No se pregunta qué es el mejor gobierno o que es lo legítimo, ni qué es el poder o el Estado en general, sino cómo hacerse con el poder, instaurar un Estado estable y hacer reinar el orden⁶³.

La finalidad más alta que el hombre puede alcanzar es la gloria, de mayor valor que el simple éxito o la reputación emanada del poder. La gloria verdadera depende de la "virtú" de un individuo o de un pueblo (dependiente de la educación), que está en conflicto arquetípico con la fortuna (mudable, imprevisible, caprichosa); ese conflicto es la guerra. Una de las novedades de Maquiavelo es aceptar el conflicto como una condición universal y permanente de la sociedad, derivada de la naturaleza humana, al igual que Galileo descubriría un siglo después que el estado natural de la materia es el movimiento.

La manifestación básica del conflicto social es la lucha sin pausa entre el pueblo común y los grandes y poderosos, noción

⁶⁰Habermas, Jürgen, "Teoría y praxis: Estudios de filosofía social", Tecnos, 1987, Madrid, página 66.

⁶¹Wood, Neal, "Maquiavelo", en ECS, 1968, tomo 6, página 749.

⁶²Habermas, Jürgen, "Teoría y praxis: Estudios de filosofía social", Tecnos, 1987, Madrid, página 65.

⁶³Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, página 203.

anticipatoria de la lucha de clases, aunque por motivos no económicos. Causa primordial de las discordias internas y de las guerras es el deseo de poder y dominación⁶⁴. Mientras la gran mayoría persigue la seguridad de vidas y posesiones, un puñado de gentes ambicionan dominar a las masas. Esa idea de conflicto natural, inspirada en Polibio, puede ponerse al servicio de finalidades socialmente útiles.

Frente al ideal virtuoso de la Roma republicana, Florencia es un prototipo de corrupción estatal. Un Estado así llega a estar atomizado: cada hombre se encierra en sus intereses propios, declinan las virtudes, el gobierno es presa de los bandos más poderosos y las leyes dejan de ejecutarse. Para evitar la corrupción, hay que volver a los principios y renovar el orden civil, aunque todas las cosas están sometidas al cambio y hasta las repúblicas mejor ordenadas están condenadas a la decadencia. Por estas y otras referencias sobre el poder personal, esboza la sugerencia de que el poder sigue el ciclo de la naturaleza humana: nace, crece y muere.

Maquiavelo se refiere al Estado con imágenes médicas, aunque su concepción es más mecanicista que organicista: puede poner freno a la naturaleza egoísta del hombre, aunque no tiene "personalidad independiente" del pueblo. Clasificó a los estados por el número de los que gobiernan (repúblicas, monarquías y sus intermedias la oligarquía o la monarquía plebiscitaria), por la forma de adquisición del poder, por su tendencia a la expansión (Roma) o a la conservación (Esparta), por la corrupción o la "virtú" o por el origen de la constitución.

El buen gobierno tiene que basarse en un poderoso aparato militar, en la protección de los ciudadanos, en la promoción en el servicio del Estado y en crear un elevado grado de certidumbre. La importancia del secreto, el plan y la preparación, la flexibilidad, la rapidez, la sorpresa y el engaño aproximan el arte político al arte militar. Para ambos formula en sus "Discursos" una teoría general de la conspiración, por primera vez en Occidente⁶⁵. En ella tienen especial relevancia dos influencias: la de la opinión pública y la de la religión. Respecto a la primera, Maquiavelo dice que el príncipe debe cuidar su reputación, puesto que la fortaleza mayor es la adhesión de su pueblo: reconoce de esta forma el poder de la opinión pública con objeto de construir una teoría del manejo de esta opinión, que él sabe maleable, sensible a la fuerza y fácil de engañar. En cuanto a la religión, no contento con laicizar el Estado querría subordinarle por completo la religión, a la que

⁶⁴Wood, Neal, "Maquiavelo", en ECS, 1968, tomo 6, página 750.

⁶⁵Wood, Neal, "Maquiavelo", en ECS, 1968, tomo 6, página 752.

concibe como instrumento de poder y elemento de cohesión social⁶⁶.

Hobbes

La línea empirista⁶⁷ y de clarificación terminológica y espacial no son las únicas aportaciones de la filosofía del poder de Hobbes⁶⁸, uno de los creadores de la visión mecánico-matemática del mundo. Con ideas que evocan a Locke y Bentham, muestra la utilidad del poder, no su majestad. Si defiende la causa del poder absoluto, lo hace en nombre del interés de los individuos y de la conservación de la paz, no del derecho divino de los reyes⁶⁹. Pero se trata de un interés de momento reducido por la prioridad de la autoconservación. El egoísmo de ese instituto, en tal sentido irracional, le pone en manos del soberano, titular de la racionalidad, y del Estado, el imperio de la misma.

Como Maquiavelo, aunque con mayor optimismo --Hobbes señalaba que la "filosofía civil es demostrable porque somos nosotros mismos los creadores de la república", al igual que en la geometría los hombres construyen sus conceptos-- inició su teoría política a partir del análisis de la naturaleza humana. Pintó al hombre como una criatura de actividad incesante que llama bien a aquello que desea y mal a lo que le produce temor o aversión. Y observó que los hombres deben coincidir en ciertas definiciones comunes, si quieren alcanzar lo que todos desean evidentemente. Sin lenguaje no hubiera habido entre los hombres ni Estado ni Sociedad ni contrato de Paz. La tarea de la razón no es vencer o anular a la pasión, sino disciplinarla.

Su análisis del poder distingue varios estadios. El estado de la naturaleza de los individuos --a Hobbes no le importaba si había existido históricamente-- es de guerra y anarquía: iguales, solitarios, pobres, desconfiados, dispuestos a la guerra de todos contra todos, sin noción de la propiedad ni de lo justo e injusto. En el camino hacia la sociedad civil, el derecho natural

⁶⁶Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, página 203 y a 205.

⁶⁷Zagorín, Perez, en "Hobbes", ECS, tomo V, página 501, asegura que hacia 1630 Hobbes llegó a la formulación de la concepción mecanicista de la naturaleza, con independencia de Descartes. Al margen también de Galileo, había llegado a la noción de la subjetividad de las cualidades sensibles tales como la luz y el color.

⁶⁸Hobbes, además del "Leviathan" (1651), dejó escrito "Elementos de ley, natural y política" (1640) y "Tratado del ciudadano" (1642), además de otras lecciones y discursos.

⁶⁹Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 259 a 262.

--definido como la libertad de cada cual para usar de su propio poder-- se emparenta con el instinto de conservación. La ley natural es "un precepto o regla general descubierto por la razón y que prohíbe hacer aquello que pueda destruir su vida u obstaculizar sus medios de preservación o dejar de hacer aquello que pueda preservar lo mejor posible su vida". Pero el orden público y legal de la convivencia humana no puede derivarse de la razón⁷⁰. En consecuencia, el derecho natural del individuo sólo es el de la autoconservación. Como en la guerra de todos contra todos "prevalece el propósito de combatir la fuerza con la fuerza"⁷¹, las dos primeras leyes naturales son buscar la paz y defenderse por todos los medios. Y para ello los individuos establecen "entre ellos" un contrato y transfieren al Estado los derechos que, de ser conservados, obstaculizarían la paz de la humanidad.

Así pues, la sociedad política, al contrario que en Aristóteles, no es un hecho natural, sino el fruto artificial de un pacto voluntario, de un cálculo interesado. La soberanía está basada en un contrato que no la limita, sino que la funda. Este aspecto y el intento de penetrar en la esencia de las relaciones sociales sobre al base del principio de igualdad es lo que, para algunos, convirtió a Hobbes en el científico social más grande de todos los tiempos, al igual que Isaac Newton en las ciencias de la naturaleza⁷². De la misma manera que la matriz aristotélica domina por completo toda la teoría de la sociedad basada en la desigualdad, es la matriz hobbesiana la que domina toda la teoría de la "sociedad civil", de la sociedad igualitaria. Y es así porque Hobbes extrajo de manera ejemplar las consecuencias decisivas del principio de igualdad para la vida en sociedad. Su tesis central es que, desde el momento en que una sociedad se organiza sobre la base del principio de igualdad, dicha sociedad se convierte en el lugar más inseguro imaginable para el ser humano. En las sociedades organizadas sobre la base de la "desigualdad de iure" (todas las sociedades aristotélicas prehobbesianas), es la misma desigualdad es un "principio de orden" y, en consecuencia, la causa de la inseguridad está controlada por la propia "constitución jerarquizada de la sociedad". Son sociedades menos libres, con menos posibilidades de desarrollo individual, pero más seguras. La igualdad, por el contrario, es una fuente de inseguridad, y de inseguridad radical, ya que la igualdad no contiene un principio de orden, sino de desorden, de competencia generalizada, de lucha universal. Por eso es necesario el pacto social. Por eso es necesario el Estado. A la "inseguridad radical" tiene que corresponder un "monopolio de la coacción

⁷⁰Abendroth, Wolfgang, y Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971, página 39.

⁷¹Hobbes, Thomas, "Leviathan", I, Universidad de Puerto Rico, 1965, página 13.

⁷²Pérez Royo, Javier, "Una campaña hobbesiana", EL PAIS, 21 de febrero de 1993, página 13.

física legítima"⁷³.

Pero la riqueza de perfiles de Hobbes ha desviado necesariamente su atención hacia otras perspectivas, como la de su defensa del absolutismo. El soberano no tiene ningún límite exterior a su poder, aunque es soberanamente racional y no tiene el poder de hacer lo que quiera a menos de someter a discusión su soberanía. Las únicas limitaciones de esta "soberanía absoluta" son la razón y la conciencia profesional del soberano, pues no sería razonable que el soberano no buscara el interés de su pueblo y este se confunde con su propio interés. Pero el soberano ya no es una de las partes contratantes, sino representante ficticio de los derechos naturales que todos los ciudadanos han transferido al poder público⁷⁴.

El Estado, a diferencia de Maquiavelo, aparece como una persona: "una multitud constituye una sola persona cuando está representada por un solo hombre o una persona, a condición de que sea con el consentimiento de cada uno". La carne del "Leviathan" es la de quienes le han delegado el cuidado de defenderlos. Ese Estado, a la vez eclesiástico y civil, es la suma de intereses particulares, quien fundamenta la propiedad.

Lo bueno o lo malo en Hobbes, en el sentido de normalidad o degradación, como advirtió Schmitt en sus notas a "El concepto de lo político"⁷⁵, "están referidos a la situación: el Estado natural constituye una situación anómala, y su normalización se logra únicamente en el Estado, esto es, en la unidad política. El Estado es un reino de la razón (esta fórmula la inventó

⁷³Pérez Royo, Javier, en el artículo antes citado, interpreta estas ideas de Hobbes añadiendo que "lo que nos convierte en seres civilizados es, en última instancia, el miedo". Se trata de la misma línea interpretativa de Guglielmo Ferrero en "El Poder. Los Genios invisibles de la Ciudad", como veremos en su momento. Pero agrega Pérez Royo este comentario, de gran interés para nuestra investigación: "Sin duda, la economía política es la ciencia en la que la tesis hobbesiana se ha manifestado de manera más clara e intensa desde sus orígenes. Lo que mantiene viva a la producción basada sobre el capital es el miedo del empresario a ser expulsado del mercado. No es la competencia, es el miedo lo que convierte al capital en capital, pues lo específico de esta relación social de producción es la obtención de beneficio a fin de seguir obteniendo beneficio; esto es, el proceso de acumulación. Pero la competencia, el miedo, es lo que le obliga a protagonizar ese proceso incesante, so pena de desaparecer. Por eso decía Marx que la competencia no es más que la imposición como coacción externa a cada capital individual de la leyes inmanentes del capitalismo en general".

⁷⁴Abendroth, Wolfgang, y Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971, página 39.

⁷⁵Schmitt, Carl, "El concepto de lo político", Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 150.

Hobbes, no Hegel), un "imperium rationis", que transforma la guerra civil en coexistencia pacífica de los ciudadanos del Estado. Lo anómalo es la situación degradada, la guerra civil, donde ningún ciudadano puede comportarse normalmente. Pero la premisa de que el orden existente en el Estado es siempre el justo porque salva de la anarquía y del Estado natural niega de hecho toda resistencia contra los poderes públicos, dado que una tal resistencia amenazaría el principio del Estado: la conservación de la paz. Esa concepción de Hobbes fue utilizada, entre otros por Carl Schmitt, para legitimar la teoría fascista del Estado, que conduciría a una de las guerras más horribles del siglo XX.

La fuerza del empirismo de Hobbes queda reafirmada por el hecho de que dedicara toda su vida a la elaboración de un "cristal sistemático", prueba de que buscaba afanosamente las regularidades en que cristaliza la acción social humana. Este cristal tiene en su base cerrada el sistema de necesidades y la cúspide queda abierta a la transcendencia. En cada lado hay cinco escalones descendentes y ascendentes. La serie vertical, de arriba a abajo, se extiende desde la verdad del culto público hasta la obediencia y protección del individuo. Si recorremos la serie de abajo a arriba, partiendo del sistema de las necesidades materiales de los individuos, la serie comienza con la necesidad de protección y seguridad del ser humano individual, "por naturaleza" necesitado de ayuda y consejo, y con la obediencia que resulta de ello, y conduce en dirección inversa, por la misma vía, hasta la puerta de la transcendencia. Es así como se llega aun diagrama de cinco ejes con el tres como centro: "autoritas, non veritas facit legem"⁷⁶.

Esa búsqueda de las regularidades había sido determinante en Maquiavelo, que había llegado a formular una teoría del cambio cíclico de las formas de gobierno, basado en leyes naturales. La evolución histórica parte de la monarquía, para pasar por la tiranía, la aristocracia, la democracia y desembocar en la anarquía, de la cual nacerá una nueva monarquía, por obra de unos pocos individuos. Entonces se reproduce el ciclo, dado que ninguna forma de gobierno es eterna. "De esta forma, uno sucumbe del bien al mal y asciende del mal al bien. Porque la valerosidad (virtus) engendra tranquilidad, la tranquilidad engendra ocio, el ocio engendra desorden, y el desorden engendra decadencia. De la misma forma, la decadencia engendra orden, el orden valerosidad y esta, a su vez, fama y felicidad"⁷⁷.

Muchos otros pensadores y políticos, lógicamente, trataron después de extraer consecuencias sin previos pronunciamientos morales, pues las teorías comentadas han tenido la función de ser una crítica de las condiciones del poder y de ser un instrumento

⁷⁶Schmitt, Carl, "El concepto de lo político", Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 151.

⁷⁷Abendroth, Wolfgang, y Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971, página 35.

del poder, en palabras de Lenk. La pluma buscará la alianza de la espada para ganarle la partida, y viceversa. El Napoleón derrotado se llegó a obsesionar con ello. El Gran Corso dijo en sus "Memorias", dictadas a Las Cases durante su destierro en Santa Elena: "Lo que más me extraña de este mundo es la impotencia de la fuerza. De los dos poderes, fuerza e inteligencia, es siempre la fuerza la que acaba por ser vencida"⁷⁸.

Locke

Si la teoría de Hobbes ha servido de justificación teórica a todas las dictaduras a partir de Cromwell, la concepción de Locke extiende su influencia sobre las revoluciones: la de 1688 y del Estado constitucional en Inglaterra, la Declaración de Independencia norteamericana de 1776 y, a través de Montesquieu, de la revolución francesa de 1879. A diferencia de Hobbes, el interés que mueve al individuo de Locke es elevar su seguridad económica, por lo que el Estado se convierte en la unificación de los intereses privados de todos los sujetos económicos, en la institución más útil de la "prueba" burguesía inglesa.

Aunque ya no concibe al soberano como portador del poder absoluto, sino que su condición de parte contratante puede ser revocada por el pueblo, Locke parte también de la idea de un Estado natural y de un contrato. El contrato que pone final al Estado natural tiene como finalidad asegurar legalmente las propiedades, por lo que aun después de realizado el contrato siguen garantizados los derechos naturales del hombre sobre la vida, la propiedad y la libertad. Es una consecuencia de la libre decisión de unos ciudadanos que ya conectados por relaciones de cambio. Así aumenta tanto la seguridad como la libertad.

Los tiempos han cambiado. En el primer plano de las teorías de Locke no se halla tanto la cuestión de una deducción lógica del Estado a partir de la naturaleza del hombre, sino la pregunta por los límites y las funciones del poder público, pregunta estrechamente ligada a la posible protección del individuo frente a cualquier clase de arbitrariedad por parte de la autoridad⁷⁹. A partir de aquí se convierte en problema de entrecruzamiento del poder ejecutivo y del poder de política exterior ("federal"), establecidos por la corona, con el superior poder legislativo del "king in parliament". La respuesta de Locke muestra que dicho punto de partida es el principal antecedente de las teorías son el Estado de derecho, desarrolladas un siglo más tarde --en Alemania por Kant y Humboldt-- y que desempeñaron un papel decisivo en las corrientes políticas liberales y en las luchas constitucionales del siglo XIX.

⁷⁸Napoleón, "Poder", GEFC, Giner, 1967, Madrid, página 1.296.

⁷⁹Abendroth, Wolfgang, y Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971, página 42.

Montesquieu

Mientras los empiristas anteriores parten explicar el Estado y la acción política a partir de las condiciones naturales, Montesquieu, Charles de Secondant de Mon, realiza por primera vez el intento programático de sumar las circunstancias sociales concretas. Una de sus preocupaciones era el poder y su relación con la libertad: es menester distribuirlo entre los individuos y los grupos para asegurar el máximo de libertad. La organización del poder ha de impedir que su abuso, o reducir este peligro al mínimo⁸⁰. De ahí que surja como fórmula el que los grupos interesados o los sectores públicos organizados se controlen mutuamente, o al menos que las leyes establezcan la posibilidad de hacerlo.

En su "Espíritu de las leyes" (1748), realiza una justificación empírica del sistema constitucional, al distinguir el poder legislativo, el poder ejecutivo y el poder judicial, los cuales deben estar equilibrados entre sí. Para defender a la aristocracia, pone límites al absolutismo o arbitrariedad del ciudadano con el contrapeso del compromiso de los intereses estamentales.

Como precursor de la sociología del conocimiento⁸¹, Montesquieu aprecia una íntima relación entre el pensar y el actuar, entre la acción social y las ideas. Incluso examina las formas de pensamiento en su relación con las instituciones. Pero no desatiende la función de los intereses. Puesto que la monarquía es compleja y está compuesta por clases y grupos con grados variables de riqueza, poder y prestigio, surgen también como fuerzas poderosas el interés personal, la envidia, la rivalidad y el interés de clase. "Los individuos y los grupos tienden ahora a descuidar el bienestar general de la sociedad y a favorecer los intereses personales y de clase". Así anticipa la doctrina utilitarista, pues sostiene que las rivalidades llevan a los miembros de la sociedad a cumplir con sus respectivas funciones, todo lo cual conduce al bien común.

Las leyes dependen de la forma de una sociedad. Esta forma, a su vez, depende de ciertas condiciones, una de las principales es el "volumen", idea causal que retomaría Durkheim. La estructura y los cambios de una sociedad están determinados por variables demográficas y sociales, aunque también resaltó la influencia de la geografía, topografía, fertilidad del suelo, clima, proximidad al mar, etcétera. Cuando el volumen de la sociedad aumenta y el individuo no puede percibir la sociedad en su conjunto, tiende a ver solamente los intereses de su propio grupo especial o clase. La creciente estratificación da origen

⁸⁰Zeitlin, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu, Buenos Aires, 1986, página 24.

⁸¹Werner, Stark, "Montesquieu: Pioneer of the Sociology of Knowledge", Londres: Routledge and Kegan Paul, 1960.

a puntos de vista y objetivos divergentes; y las grandes diferencias en la propiedad privada provocan una gran desigualdad en el poder político. El líder es ahora un soberano que está por encima de todos los demás. Así, si la "virtud" es la base de la participación en la república, y el "honor" lo es en la monarquía, el "temor" es la base de la sumisión a un déspota.

Detrás de la idea de que el volumen de la sociedad es la causa principal de estos cambios late la de que las superestructuras brotan de las infraestructuras sociales y que ambas generan la estructura y sus restricciones y cambios. Esta idea la llevará a sus máximas consecuencias la filosofía y la sociología conservadora de Burke, Hegel, Bonald y Maistre, para los cuales la sociedad --como unidad orgánica con leyes internas de desarrollo y profundas raíces en el pasado-- precede al individuo y es éticamente superior al individuo, juzgado "una abstracción y no el elemento básico de una sociedad"⁸², que se compone de instituciones y relaciones (costumbres, creencias) orgánicamente entrettejidas, de modo que el cambio o la forma de una parte altera las complejas relaciones que mantienen la estabilidad de la sociedad como un todo.

Rousseau

Mientras el empirismo determinista de Montesquieu le lleva a pensar que una sociedad sería lo que prescribe la naturaleza si no fuera por la ignorancia y los errores de quienes interpretan estas prescripciones, Juan Jacobo Rousseau, por el contrario, pone al pueblo mismo como fuente de todas las leyes en sus teorías sobre la soberanía del pueblo y de la "voluntad general", opuestas a la soberanía del poder de Hobbes.

"Cada uno de nosotros pone en común su persona y todo su poder bajo la suprema dirección de la voluntad general, y recibimos colectivamente a cada miembro como parte indivisible del todo. Cada hombre, al darse a todos, no se da a nadie; y puesto que no hay ningún asociado sobre el cual no adquiriera el mismo derecho que él otorga a los otros sobre sí mismo, obtiene una compensación para todo lo que pierde y una fuerza acrecida para la conservación de lo que tiene"⁸³. Ese contrato garantiza a la vez la igualdad, ya que todos los asociados tienen iguales derechos en el seno de la comunidad, y la libertad, que según él depende estrechamente de la igualdad; mientras Locke asocia libertad y propiedad, Rousseau libertad e igualdad, aunque como Locke creía que el gobierno había surgido para proteger a la propiedad, al rico. El individuo sólo es libre en y por la ciudad, la libertad es la obediencia a las leyes. Pensaba que Hobbes se equivocaba al suponer que los hombres crearon la

⁸²Zeitlin, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu, Buenos Aires, 1986, página 68.

⁸³Rousseau, Juan Jacobo, "El contrato social", Madrid, Sarpe, 1984, página 41.

sociedad y se sometieron a un fuerte poder central para escapar a la guerra en el estado de naturaleza. La agresión y la guerra también surgen dentro de la sociedad (muchos otros pensadores desarrollaron luego la idea en la lucha de clases o en las teorías del conflicto y del cambio social), como resultado de las desigualdades. Estas dan lugar a la hostilidad y los conflictos. Y con el propósito de controlar esa guerra se establece el Estado civil, por lo que su concepción parte de un estado de naturaleza muy distinto al de Hobbes (paz y abundancia, no guerra y escasez)⁸⁴. En otras palabras: la condición social condujo a la desigualdad, la desigualdad a la guerra y la guerra al Estado civil. Pero en esa sociedad de seres desiguales la "necesidad mutua" es sumamente asimétrica y hasta espuria. En vez de estar unidos por la razón de la libertad, los hombres están divididos por desigualdades artificiales y ligados por la fuerza, en una sociedad contraria a la naturaleza del hombre, irracional. Las instituciones sociales invisten a ciertos individuos y grupos de una "superioridad"; algunos son más ricos, más respetados y más poderosos que otros. Esa desigualdad pronto adquiere estabilidad y legitimidad; "el hombre nace libre y en todas partes se halla encadenado"⁸⁵.

Paradójicamente, el concepto de "contrato social" está inspirado por la pasión de unidad del cuerpo social, subordinación de los intereses particulares a la voluntad general, soberanía absoluta e indisoluble de la voluntad general, reinado de la virtud⁸⁶. La soberanía de la voluntad general del pueblo no es transferible, porque en la concepción de Rousseau tiene cuatro caracteres: inalienable, indivisible, infalible y absoluta. El pacto social confiere así al cuerpo político "un poder absoluto sobre todos los suyos". Pero es ya el absolutismo de la voluntad general, por lo que no corre peligro de ser arbitrario. En el capítulo "De los límites del poder soberano", Rousseau señala que, si el poder se convierte en arbitrario, es que la voluntad general ya no es soberana.

En consecuencia, sólo se puede delegar el poder, nunca la soberanía. De ahí que los diputados sean revocables tanto como plenipotenciarios de la voluntad del pueblo. El "jefe del Estado, como ser colectivo, sólo puede ser representado por sí mismo"⁸⁷.

⁸⁴Zeitlin, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu, Buenos Aires, 1986, página 39.

⁸⁵Rousseau, Juan Jacobo, "El contrato social", Madrid, Sarpe, 1984, página 42.

⁸⁶Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 330.

⁸⁷Rousseau, Juan Jacobo, "El contrato social", Taurus, Madrid, 1966, libro II, capítulo 1.

Tras aceptar la teoría de Condillac de que no existe conocimiento general y abstracto sin el lenguaje, Rousseau postula que, siendo el lenguaje producto de la sociedad, es posible concluir con certidumbre que el hombre en estado de naturaleza no posee lenguaje ni conocimiento⁸⁸.

2.3.El retorno a lo social.

Con Rousseau, entre los filósofos políticos de talla se observa un retorno al moralismo en el enfoque del poder, aunque tratando de mantener la línea empirista. Claro que en puridad no había sido esa la actitud más frecuentada. Pese a la influencia creciente de las doctrinas jurídicas sobre la legitimidad, desde finales del siglo XIX hay ya un retorno del moralismo.

Por supuesto, los cimientos de ese relativo reencuentro de los empiristas con los moralistas los había puesto el propio Hobbes. En la misma medida en que Hobbes desconfía de la sociabilidad del hombre, deja de analizar de forma crítica la verdadera naturaleza de los poderes públicos. Como voluntad común a todos, el Estado ya no es más bien el principio supremo de la moral, como volverá a ocurrir en el siglo XVIII en Rousseau y a principios del XIX en la teoría del Estado de Hegel.

En ese siglo, la deseabilidad relativa del poder volvería a polarizar el debate político, en el que toma una participación cada vez más destacada la economía. Poco a poco, ese debate se centra en la vertiente más grosera de la acumulación de poder. Pero el empirismo iniciado por Maquiavelo y Hobbes ha dejado huella. Hoy predomina entre los analistas de la política la idea, expuesta por Dahl, de que un análisis del poder:

"...debe ser neutral axiológicamente; el analista debe ocuparse del poder, no para glorificarlo, sino para modificar el puesto que ocupa en las relaciones humanas e incrementar las oportunidades de dignidad, respeto, libertad y otros valores".⁸⁹

Kant, Fichte y Hegel

⁸⁸Zeitlin, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu, Buenos Aires, 1986, página 37.

⁸⁹ Dahl, Robert, "El poder", Enciclopedia de las Ciencias Sociales, Vol 8, pág 294. Mayores detalles sobre este tema pueden encontrarse en Jouvenel, Bertrand de, "El poder", Editora Nacional, Madrid, 1974; Laswell, Harold, y Kaplan, Abraham, "Power and Society: A Framework for Political Inquiry", Yale Law School Studies, Vol. 2, New Haven, 1950; y Oppenheim, Felix E. "Dimensions of Freedom: An Analysis", New York, 1961.

El puente entre Rousseau y Hegel⁹⁰ es Kant⁹¹, por lo que ni siquiera desde un enfoque político del poder debe quedar inadvertida su talla ni la de otra figura de transición: la de Fichte⁹².

Kant lleva a efecto y sistematiza en una filosofía general la subordinación de la política al derecho y a la moral, por entender que la Naturaleza da sus fines a la política y ambas conducen a la "legalidad", no a la "moralidad". Consideró la libre voluntad del sujeto pensante sólo "in abstracto", como los filósofos liberales⁹³. Y fue el primer gran filósofo que integra la filosofía política en la de la historia, al creer en un "proyecto" de la especie humana o al menos (pues este término implicaría que es la voluntad humana, inteligente y consciente quien forma el proyecto) creer que la Naturaleza prepara su universalización, conduciendo a la humanidad hacia sus fines (la idea de un estado mundial a la que nos referiremos en el epígrafe 3.7.3.1), dando espontáneamente sus fines a la política. Al conducir a la especie humana hacia la extensión sobre toda la tierra y hacia la cultura, la Naturaleza crea las condiciones para la instauración de un Gobierno legítimo, republicano y universal que hará reinar una paz perpetua⁹⁴. "La paz perpetua", título de una de sus obras⁹⁵, es el estado hacia el cual nos conduce la razón, pues el "status naturales" es más bien un estado de guerra y la paz debe ser instaurada. De ahí que los hombres constituyan una sociedad civil mediante un contrato originario que deviene un imperativo de la razón, un deber, ya que "la razón práctico-moral formula en nosotros su veto

⁹⁰Hegel dejó, entre otras otras, "La fenomenología del Espíritu" (1807), "Lógica" (1812-16), "Filosofía del Derecho" (1821) y "Enciclopedia de las ciencias filosóficas" (1830), aunque sus alumnos reunieron sus "Lecciones sobre la filosofía de la Historia".

⁹¹Kant aportó a la filosofía sus "Crítica de la razón pura" y "Crítica de la razón práctica", fundamentales para entender la filosofía de la historia expuesta en la obra en la que aborda el poder desde una perspectiva política: "Proyecto de paz perpetua".

⁹²Fichte publicó en 1800 el "Estado comercial cerrado", siete años después de la "Contribución a la rectificación de los juicios del público sobre la Revolución francesa" y otros tantos antes de que pronunciara durante el invierno de 1807-1808 sus "Discursos a la nación alemana".

⁹³Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 380.

⁹⁴Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 383.

⁹⁵Immanuel Kant, "La paz perpetua", Tecnos, Madrid, 1985.

irrevocable: "no debe haber guerra"⁹⁶.

Fichte afirma que la libertad es la esencia interna del hombre y que los individuos crean un alma colectiva al colaborar, si bien quiere asegurar el triunfo de lo universal contando con la nación alemana y sólo con ella: no distingue entre la salvación de Alemania, la de Europa y la de la humanidad⁹⁷.

Kant y Fichte revisten interés por lo que anuncian de Hegel, para quien la libertad es "concreta" y concilia dos tendencias o necesidades de las personas individuales: inmersas en sus intereses particulares (no exclusivamente materiales), pero conscientes por la razón de que deben sobrepasar su particularidad en el interés universal, tensión de la que dimana la doble exigencia de que lo universal no podría ser realizado sin satisfacción de lo individual y de que no podría ser alcanzado por la simple yuxtaposición y coexistencia de voluntades subjetivas y de intereses particulares. El instrumento de esa conciliación es el Estado, "esfera de la conciliación de lo universal y lo particular", "la realidad de la libertad concreta". Pero la riqueza de las ciudades ha dado cuerpo a una sociedad civil que separa fuertemente al individuo de la comunidad, de la colectividad organizada, que se muestra al individuo como poder exterior y fuerza constructora. Entonces el Estado usa de una astucia: se sirve de la libertad "privada" dejada a los hombres, para conducirles a reconocer el carácter superior de su poder y el carácter razonable de su ley. El Estado es esa mediación que transforma la "cultura" del "vulgus" (simple agregado de personas privadas) para conducirlo a pensarse como "populus", verdadera comunidad libre de hombres que han comprendido que el Estado encarna ese universal manteniéndose por encima de los intereses privados. Por consiguiente, sólo existe libertad en el Estado si el ciudadano razonable puede encontrar ahí la satisfacción de los deseos y de los intereses razonables" y si las leyes del Estado pueden ser reconocidas como justas por quienes han renunciado a vivir según el instinto natural. El Estado es "una organización racional de la libertad". Y no hay organización racional si no concilia lo que debe.

Este "Estado del pensamiento" no es la última palabra del espíritu, ni la reconciliación del hombre consigo, pues revela insuficiencias en al menos tres momentos: a) en la vida internacional, los estados se encuentran en la misma situación que los individuos antes de la constitución del Estado; b) cuando el Espíritu actúa mediante la astucia y se sirve de los grandes hombres y héroes, utiliza sus pasiones y su sed de dominación y ejerce el derecho absoluto de la Idea a realizarse en instituciones comunes concretas al ejercer su pura voluntad

⁹⁶Tamames, Ramón, "Un gobierno mundial", Espasa, Madrid, páginas 231-235.

⁹⁷Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 684.

individual (por aquélla razón los pueblos siguen a los grandes hombres), para que luego el estado de naturaleza deje lugar al estado de razón, y c) cuando la sociedad civil recrea un estado de insatisfacción que niega al Estado. Alexandre Kojève⁹⁸ ha demostrado que la teoría de Hegel descansa sobre dos nociones: satisfacción y reconocimiento. El Estado existe cuando en el seno de la colectividad cada ciudadano encuentra satisfacción de los intereses que reconoce como razonables, y cada cual reconoce al Estado al reconocer su voluntad personal razonable en la voluntad general expresada por los órganos del Estado⁹⁹.

La idea de Hegel no es una creación subjetiva del sujeto, sino la misma realidad objetiva, el primer y único sujeto. El desarrollo progresivo de la Idea inicial hacia el Espíritu universal es la propia historia, movida no por azar ni por capricho, sino por leyes conformes a la naturaleza lógica del Espíritu: la dialéctica de tres tiempos (tesis-antítesis-síntesis) seguida por el Ser y el Pensamiento. El individuo pensante está atrapado entre su subjetividad finita y su deseo de acceder a lo universal. La razón, substancia de la historia, consigue sus fines mediante una "astucia": utiliza las "pasiones" de los hombres, quienes siguen su propio interés y lo realizan, "pero al hacerlo producen algo más, algo que está en lo que hacen, pero que no estaba ni en su conciencia ni en su intención"¹⁰⁰. El Espíritu se manifiesta a través de los "todos concretos", de los pueblos; "tiene lo que quiere".

El positivismo ideal de Hegel identifica la fuerza con la justicia y el poder con la moralidad, por lo que convierte la historia en un tribunal de justicia del mundo, como la llegaron a glorificar también el historicismo alemán y su variante germana de la economía histórica. El individuo tiene solamente un valor moral como consecuencia de su calidad de miembro del estado, pues la libertad es consciente sumisión a la autoridad del estado, es decir, la obediencia a dicha autoridad, cuyo poder y moralidad están fundidos. Hegel está muy cerca de identificar las leyes con las libertades; toda ley, al ser real, es racional y lleva incorporada una libertad¹⁰¹.

⁹⁸Kojève, Alexandre, "Introduction à la lecture de Hegel", Gallimard, 1947.

⁹⁹Abendroth, Wolfgang, y Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971, página 386-395.

¹⁰⁰Hegel, "Lecciones sobre la Filosofía de la Historia Universal", Revista de Occidente, Madrid, 1953, página 70.

¹⁰¹Spiegel, Henry W., "El desarrollo del pensamiento económico", Barcelona, Omega, 1987, página 486.

2.4. Realistas.

Entre las corrientes axiológica y empirista que se perfilan en esta breve reseña de la concepción política del poder, entre la normativa y la positiva, se ha situado una tercera: la de los "realistas" políticos. Será esta corriente la de mayor interés para nuestras investigaciones sobre el poder, por su acusada influencia en quienes se han ocupado luego del asunto desde otras disciplinas, desde la sociología a la economía, pasando por la historia. Influencia que se deriva de haber referido gran parte de sus estudios al moderno fenómeno del Estado, al que los realistas políticos --con Weber al frente-- encuentran útil definir, distinguir e interpretar en términos de poder.

Para Max Weber, "Poder" ("Macht", derivada de una vieja raíz gótica, "magan", que quiere decir "poder, ser capaz" y no está relaciona en absoluto con la raíz "machen": "hacer"¹⁰²) es "la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad"¹⁰³. Esta definición permitía a Weber concluir que el concepto de poder "es altamente integrador" desde el punto de vista de la sociología, aunque fuera sociológicamente amorfo. Todas las combinaciones concebibles de circunstancias pueden situarle en una posición que le permita imponer su voluntad en una situación dada.

De esta concepción weberiana del poder se deriva que el Estado no se distingue de otras asociaciones simplemente porque utilice un tipo especial y particularmente importante de poder-fuerza. En su famosa y muy influyente definición, Weber le caracterizó así: "Por estado debe entenderse un "instituto político" de actividad continuada ("politischer Anstaltsbetrieb"), cuando y en la medida en que su aparato administrativo mantenga con éxito su pretensión al "monopolio" del uso "legítimo" de la coacción física para el mantenimiento del orden vigente"¹⁰⁴. De ahí que en su tipología del poder y en sus análisis sobre los sistemas políticos Weber se preocupara menos del poder en general que de un tipo especial que le parecía desusadamente importante: el poder legítimo o autoridad.

Los escritos de Weber son una complicada mezcla de sociología, historia y economía, así como de niveles. Uno es su concepción del poder (Macht) como probabilidad de que un actor

¹⁰²Canetti, Elias, "Masa y poder", Alianza, Madrid-Muchnik, 1987, página 277.

¹⁰³Weber, Max (1922), "The Theory of Social and Economic Organization", Dir. de ed: Talcott Parsons, Glencoe Ill, Free Press, 1957, publicada originalmente como Parte I de "Wirtschaft und Gesellschaft, traducida al castellano como "Economía y sociedad", Fondo de Cultura Económica, México, 1984, página 43.

¹⁰⁴Weber, Max (1922), "Economía y sociedad", Fondo de Cultura Económica, México, 1984, página 44.

en una relación social sea capaz de llevar a cabo su voluntad. El otro su referencia a la autoridad (Herrschaft) como probabilidad de que un mandato sea obedecido. El tercero se centra en la noción de disciplina. Por supuesto, Weber parte de que la acción social es un proceso interpersonal. Y así ve el poder como un modo de dominación que surge entre sujetos.

Ha sido frecuente interpretar la sociología de Weber como dominada por el proceso de racionalización. Una explicación alternativa indica que sus preocupaciones eran diferentes. En vez de la racionalización, la clave oculta del trabajo de Weber radica en la noción de "Menschentum", cualitativo interés en la historia de la humanidad, a través del estudio de los diferentes modos de conducta de la vida ("Lebensführung"), dentro del cual aparecería la conducta racional. El mundo de las religiones tenía que ser entendido como "una serie de sistemas para regular la vida". A pesar de su gran atractivo, esta revisión de Weber no es convincente. Pero el asunto reviste importancia en el debate sobre la noción de poder. Hay dos opciones en las categorías del sujeto. O vemos sus análisis de Weber sobre el poder como inherentemente limitados a la antropología del sujeto constitutivo, o bien los interpretamos como los contenidos de un análisis que explica cómo la conducta de los individuos depende de una serie de influencias y presiones. En un caso nos centraríamos en la visión del sujeto humano. Con otro, en la formación de los diferentes estilos de vida éticos, adaptados a las respectivas relaciones sociales.

Pero la gran talla de Weber queda probada por el hecho de que influyó en muchas disciplinas, incluida la teoría económica de la democracia. De ahí que resulta extremadamente difícil encasillarle en una sola sin riesgo de fallar en la elección.

Todos los teóricos posteriores de la política, algunos de los cuales ampliaron sus objetivos para incluir una gama más amplia de relaciones de poder, fueron influidos directa o indirectamente por Weber, como indica Dahl¹⁰⁵.

Antes que en politólogos norteamericanos, el sociólogo Weber, cuyas aportaciones pueden entenderse como una crítica a Marx, ejercería una paradójica atracción sobre teóricos marxistas, también críticos. Primero en Lukács¹⁰⁶ y después en los críticos de la Escuela de Frankfurt, que ya conviven tanto con los problemas del capitalismo avanzado como con la

¹⁰⁵ Dahl, Robert, "El poder", Enciclopedia de las Ciencias Sociales, Vol 8, pág 294.

¹⁰⁶ Lukács, Georg, tiene publicadas en castellano sus obras completas en 26 volúmenes por Ediciones Grijalbo. Su "Historia y conciencia de clase", dos volúmenes traducidos por Manuel Sacristán y cedidos por Grijalbo a Sarpe, Madrid se publicaron en 1984. Otra obra suya en la que aborda problemas del poder es "El asalto a la razón", Grijalbo, 1969, Barcelona.

degradación del socialismo (Max Horkheimer, Theodor Adorno, Herbert Marcuse, Walter Benjamin, Erich Fromm, Jürgen Habermas) y que por el énfasis que pusieron sobre el individuo se serían conducidos al estudio de los aspectos psicológicos de lo social¹⁰⁷.

Lukacs, en las distintas fases de su extensa obra, toma como pieza fundamental el estudio del principio de la subjetividad esencial como una fuerza originaria de la historia. Entendía la subjetividad como un fenómeno que caracterizaba a la clase más que al individuo. A través de combinar la noción hegeliana de dialéctica con una serie de rudimentarios conceptos marxistas, Lukács consigue afirmar que el sujeto-clase tenía una fundación histórica y material. La forma de ver el capitalismo por Lukács sería similar a la de Weber: poniendo el acento en el papel de la burocratización y el cálculo racional. De ahí que describiera como única fuerza capaz de oponerse a la dominación capitalista el surgimiento de una forma de conciencia cuya existencia fuera suficiente para garantizar que se llevara a cabo a través de la historia.¹⁰⁸

El influjo de las tendencias a la "deificación" o a la "rificación" que sugieren las anteriores versiones e hace notar pronto entre los autores del nazismo, que habían bebido en fuentes de críticas como las de Carl Schmitt. Uno de ellos sería el economista y estadista Hjalmar Schacht, colaborador del nazismo): "Ni el poder ni el dinero dan forma al mundo; sólo el poder espiritual y de la actitud moral logran cambiarlo"¹⁰⁹

Distinto será el impacto en América. En Estados Unidos aparecieron intentos de desarrollar teorías sistemáticas y totalizadoras de la política, centrándose en las relaciones de poder, en los libros publicados por Catlin en 1927 y 1930 (¹¹⁰),

¹⁰⁷Giner, Salvador, "Historia del pensamiento social", Ariel, Barcelona, 1982, página 667.

¹⁰⁸Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 8.

¹⁰⁹Schacht, Hjalmar, "Poder", GEFC, Giner, 1967, Madrid, página 1.294.

¹¹⁰ Catlin, George E. G., "The Science and Method of Politics", Knopf, New York, 1927, y "A Study of the Principles of Politics: Being an Essay Towards Political Rationalization", Knopf, New York, 1930.

un importante ensayo de Goldhamer y Shils en 1939 (¹¹¹) y numerosos trabajos de la escuela de Chicago, principalmente el de Merriam en 1934 (¹¹²), Merriam y Lasswell en 1936 (¹¹³) y, en la política internacional, Morgenthau en 1948 (¹¹⁴), además de las obras fundamentales para esta disciplina publicadas por Bierstedt en 1950¹¹⁵ y por Hunter en 1953.¹¹⁶

Estos nombres indican que en el decenio posterior a la segunda guerra mundial las ideas de la escuela de Chicago se difundieron rápidamente en la ciencia política norteamericana. Es en el años sesenta y en Estados Unidos cuando adquieren mayor interés las investigaciones del poder desde las ciencias políticas, especialmente cuando Bachrach y Baratz¹¹⁷ publican

¹¹¹ Goldhamer, Herbert, y Shils, Edward, "Types of Power and Status", *American Journal of Sociology* 45, 1939, páginas 171-182.

¹¹² Merriam, Charles E, "Political Power: Its Composition and Incidence", New York, McGraw-Hill, 1934.

¹¹³ Lasswell, Harold D., "Politics: Who Gets What, When, How?", MacGraw-Hill, New York. Esta definición de la política como el estudio de "quién obtiene qué, cuando y cómo", esta identificación entre la política y el problema distributivo, fue luego reconocida como un error por Lasswell en el libro publicado en 1950 junto con Abraham Kaplan, "Power and Society: A Framework for Political Inquiry", Yale University Press, New Haven, 1950. En sus páginas 67 y 68 dicen, al discutir los conceptos de clase, casta, status y grupos de destreza, escriben: "La descripción de la estructura social da respuesta a la pregunta acerca de "quién obtiene qué, cuándo y cómo". Luego dicen: "De la definición se sigue que la estructura social es analizable en relaciones entre clases". De esto deriva Lenski, Gerhard E. que Laswell no identifica ya la política con el proceso distributivo, en "Poder y privilegio: teoría de la estratificación social", Paidós, Buenos Aires, 1969, pág 18.

¹¹⁴ Morgenthau, Hans J., "Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace", 1967, 4ª ed., Knopf, New York.

¹¹⁵ Bierstedt, R., "An analysis of Social Power", *American Sociological Review*, en 1950, 15, 730-738. El mismo autor publicaría siete años después "The Social order", New York, McGraw-Hill, 1957.

¹¹⁶ Hunter, F., "Community Powers Structure", Anchor, New York, 1953.

¹¹⁷ Bachrach, P... y Baratz, M.S..... "Two faces of Power", *The American Political Science Review*, 1962, 56, pp. 947-952. Al año siguiente ambos publican "Decisions and non-decisions: an Analytical Framework", *The American Political Science Review*, 1963, 57, pp. 632-642. De los mismos autores son "Power and Poverty", New York, Oxford University Press, 1970, y

dos artículos muy polémicos contra la opción pluralista hasta entonces imperante. Casi al mismo tiempo se difunden diversos libros de destacadas figuras del enfoque pluralista del poder, como los de Dahl¹¹⁸ en 1961 y Polsby¹¹⁹ en 1963.

En la Europa ya democrática, además de Aron y otros teóricos del nuevo orden internacional de los años cincuenta, hay que destacar las aportaciones de Duverger, quien en varios de sus numerosos escritos¹²⁰ apunta que las relaciones de poder pueden adoptar diferentes modalidades, que básicamente son la coacción (directamente violenta por más sutil, pacífica e interiorizada) y la legitimación (aceptación voluntaria por las unidades subordinadas de la existencia de un poder). La legitimación no es más que un sistema de creencias, que el derecho --la legalidad-- suele reforzar y aun crear. No siempre es nítida la diferencia entre ambas formas de poder. Piénsese, por ejemplo, en el potencial legitimador y coactivo, a la vez, de la propaganda que todo poder despliega para provocar su aceptación¹²¹.

Existe muchísima literatura adicional, por supuesto, acerca del poder en las ciencias políticas, en las cuales sobresale la aportación realizada por Mills¹²², que citaremos como una obra de sociología política. También hay que destacar especialmente la dedicación del periodismo, desde el que se ha suscitado un gran debate entre los empiristas en torno a si debemos estudiar el poder mediante las decisiones que toman los poderosos o mediante la reputación que tienen.

Mención aparte merecen los teóricos de las relaciones interacionales. En USA el más eminente exponente fue Hans

"Power and its two faces revisited: An reply to Geoffrey Debman", The American Political Science Review, 1975, 69, pp. 900-904.

¹¹⁸Dahl, Robert A., "Who Governs", New Haven, Yale University Press, 1961. El mismo autor había publicado en 1957 "The concep of Power", Behavioral Science, 1957, 2, pp. 201-215. Entre sus libros luego traducidos al castellano figuran "Análisis político moderno", Barcelona, Ed. Fontanella, 1976.

¹¹⁹Polsby, N. "Community Power and Political Theory", New Haven, Yale University Press, 1963.

¹²⁰Duverger, Maurice, "Derecho constitucional", "Los partidos políticos" y "La liebre liberal y la tortuga europea", entre otras.

¹²¹ "Poder, en Encilopedia de Economía, Planeta, pág 475.

¹²²Mills, Wright, "Poder, Política, Pueblo", Fondo de Cultura Económica, México, 1964, y "La élite del poder", Fondo de Cultura Económica, Méximo, 1973.

Morgenthau, quien en "Política entre Naciones"¹²³ describe la política internacional como una lucha por el poder entre los gobernantes por su empeño en los intereses nacionales. Su eslabón europeo le lleva a confirmar la importancia del estado y del sistema interestatal. Utopías como las que llevaron a los gobernantes de EEUU a prometer la realización práctica de principios morales universales fueron su principal objetivo. Pero lo más relevante a nuestro interés es que Morgenthau postuló seis principios de "política realista", como un antídoto al idealismo y como una guía para la buena política: 1). Que la política, como la sociedad en general, está gobernada por leyes objetivas enraizadas en la naturaleza humana; 2) Que la política internacional hay que caracterizarla por el concepto de interés en términos de poder; 3). Que el interés definido como poder significa todo lo que establece control del hombre sobre el hombre, mediante todas las relaciones sociales que sirven a tal fin (desde violencia física a cualquier tipo de control psíquico o la justificación por fines morales); 4). Que mientras el individuo tiene un derecho moral de sacrificarse en defensa de un principio moral, el Estado no tiene derecho a dejar que sus principios morales le lleven a una satisfactoria política de acción inspirada en el principio moral de supervivencia nacional; 5) Que la relación entre un particular nacionalismo y los consejos de la Providencia son moralmente indefendibles; y 6). Que la "autonomía de la esfera política" se mantiene mejor preguntándose siempre cómo esta postura afecta al poder de la nación. Además, Morgenthau postuló la distinción entre los instrumentos de poder y los propósitos hacia los que se utilizan.

En Inglaterra, el papel de realista iconoclasta lo jugó E. H. Carr, quien en vísperas de la Guerra Europea se quejaba del desprecio académico y popular por indagar sobre el "factor poder". Decía que tenemos que ser realistas sobre el mundo en que vivimos, pero es imposible ser sólo realista porque esto excluye cualquier razón para hacer algo: "El realismo existente excluye cuatro cosas que son esenciales en el pensamiento político: un propósito, un interés emocional, un derecho a juzgar moralmente y un fundamento para actuar. Los humanos tienen ideas de mejorar, aunque estas ideas se desvanecen por el propio interés y la hipocresía, y se convierten en propósitos para luchar por un ataque realista". Carr argumenta que el poder es necesario en el orden político, pero que, incluso en forma de fuerza bruta, nunca será suficiente para conseguir otros valores. En esto fundamenta su invitación a combinar idealismo y el realismo. Ni el poder ni la moralidad pueden ser dominados. Deben ser coordinados desde la política.

Por su parte, Benice Carroll dice que nuestra perspectiva ha sido influenciada en gran medida por nuestra preocupación con el estado. Estudia la política internacional desde el poder de dominación, conquista y control. Ella nota el cercano vínculo de las culturas occidentales entre esta concepción y nociones de

¹²³Morgenthau, Hans, "Politics Among Nations", Alfred A. Knopf, New York, 1978.

hombría y virilidad. También puntúa las negativas asociaciones que tienen el no ser poderoso con el ser incapaz, débil, inadecuado e ineffectivo. En su primera contribución, Carroll pone atención en la distinción que Kenneth Boulding hace de poder atemorizable, poder intercambiable y poder de integridad. El poder de atemorizar se refiere a la relación "yo gano tú pierdes" de un partido de fútbol, por ejemplo. El poder de intercambio se refiere a las situaciones en que todo el mundo gana, sólo por el placer individual de ganar. El poder de integridad, por el contrario, es más solidario. Es la capacidad que los niños tiene para provocar comportamientos de sacrificio por parte de los padres. Nos hace identificarnos con los demás ante el peligro.

También en desde el área de la política internacional, Ralph Pettman¹²⁴ afirma que el balance de poder es el concepto clave en teoría estatal convencional de la política internacional. Está implícito en los análisis de los asuntos mundiales y explícito en los académicos. El concepto es antiguo, pero la frase es reciente, habiendo sido desarrollada, como el estado y el sistema de estado lo fueron, como una manera de describir conceptos del último período del siglo XX en la política europea. Estos conceptos han sido tan persistentes que las frase ha tomado su propio sentido. La idea se ha convertido en ideología, y ha creado las condiciones debe de poder explicar. ¿Cómo ocurre? El balance de poder empieza como una descripción del poder en el sistema del Estado como un todo. Enseguida se ve que la naturaleza pluralística del sistema contrae las alternativas que cualquier gobernante pueda tener. Los gobernantes quizá opten por utilizar el balance de poder. Raramente lo rechazan, sin embargo, desde que el dilema de la seguridad parece demasiado obligatorio, lo que es cercano a decir que los gobernantes no tienen otra alternativa que practicar las tácticas de balance de poder si quieren sobrevivir. Por esta lógica, una descripción se convierte en una explicación, que deviene en ideología prescriptiva antes de cerrar el círculo para que lo que veamos sea lo que hemos conseguido. Sistemas cerrados de lógica como estos están basados en la creencia en su principal objetivo. En el caso de balance de poder la creencia se basa en parte en la metáfora del balance por sí mismo, con pesas de equilibrio.

El aumento de la literatura política deja al descubierto las fragilidades de los avances. Es precisamente a mediados de los años sesenta cuando Riker publica su famoso trabajo "Some Ambiguities in the Motion of Power"¹²⁵, cuando aparecen las

¹²⁴Pettman, Ralph, "International Politics: Balance of power, balance of productivity, balance of ideologies", Longman, Melbourne, 1991.

¹²⁵Riker, W.H. "Some Ambiguities in the Motion of Power", The American Political Science Review, 1964, 58, pp 341-349.

dudas expresadas por March en su "The Power of Power"¹²⁶ y cuando arrecian las tentativas para sentar con mayor rigor lo que aparece, en definitiva, como una noción resbaladiza.¹²⁷ A este rigor contribuyen sin duda Nagel¹²⁸ en 1968 y Wrong en 1968¹²⁹.

Mientras durante los años setenta los avances de las investigaciones permiten elaborar fundadas y profundas críticas a los diversos intentos de conceptualización, el campo de la política produce autores que seriamente la tarea de dar carácter operativo y formal. Entre ellos cabe mencionar al ya citado Nagel¹³⁰.

Entre las obras más generales y sistemáticas figura el breve tratado escrito por un científico político, Steven Lukes, "Power: A Radical View",¹³¹ no demasiado profundo, aunque Lukes detectó la relación entre el poder y los "intereses reales". Eso le llevó a decir cómo es posible para el poder actuar sobre un individuo o grupo y ponerlo en contra de sus preferencias, si bien nunca en contra de sus intereses reales. A partir de ahí, la versión eludía en sí misma tanto al estructuralismo como al voluntarismo, al ofrecer un punto de vista sistemáticamente determinista y causal, pero que no servía para reducir el sujeto a la condición de mero "portador" de la actividad de las estructuras extrínsecas. Otra versión desafió la noción de los intereses como un modelo general de la movilización de los agentes en prácticas particulares y luchas.

Para encontrar una buena visión global en este campo hay que recurrir a dos volúmenes de escritos recopilados por John R. Champlin, "Power"¹³², y por Bryan Barry, "Power and Political

¹²⁶March, J. G. "The Power of Power", en D. Easton (Ed.), "Varieties of political theory", Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey, 1966, 39-70.

¹²⁷Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Hora SA, 1983, Barcelona, página 8.

¹²⁸Nagel, J.H., "Some questions about the concept of Power", Behavioral Science, 1968, 13, pp. 129-137. El mismo autor publicó en 1975 "The descriptive Analysis of Power", New Haven, Yale University Press, 1975.

¹²⁹Wrong, D., "Some problems in defining Social Power", American Journal of Sociology, 1968, 73, pp. 673-681.

¹³⁰Nagel, J.H., "The descriptive Analysis of Power", New Haven, Yale University Press, 1975.

¹³¹Lukes, Steven, "Power: A Radical View", London Mac Millan, 1974. Hay versión española.

¹³²Champlin, John R., "Power", New York, Atherton, 1971. El mismo autor había publicado un año antes "On the Study of Power", Politics and Society, 1970, 1, pp. 91-111.

Theories: Some European Perspectives"¹³³.

Sin embargo, como ha observado Riker¹³⁴, la mayor parte de la crítica contemporánea de la teoría política está enfocada, desgraciadamente, a los llamados gigantes del pasado. En tal empresa no resulta personalmente embarazoso -de hecho resulta académicamente elegante e intelectualmente insignificante- si Platón se equivocó o qué quiso decir Rousseau. De cualquier forma, lo que necesita la teoría política del poder es una crítica de la teoría contemporánea y para esto esta la teoría que es importante a la hora de guiar la investigación política.

Entre los pensadores españoles hemos tenido muchos más moralistas y realistas que empiristas, sobre todo en el siglo XIX: "Todo poder es un absurdo" (Pi Margall), "¿Qué corrompe más al vulgo de los hombres, el poder o la miseria?. Muchas veces me he propuesto este problema y nunca he acertado a resolverlo" (Ríos Rosas).

Con ideas más originales destacaron en este frente de la política Joaquín Costa, autor de "Oligarquía y caciquismo", y José de Ortega y Gasset, a quien ya reseñamos en el epígrafe anterior.

Entre los políticos receptivos a los enfoques de poder merece también un puesto Ramiro de Maeztu, con sus obras "Hacia otra España", Bilbao, 1899, y "El sentido reverencial del dinero", Madrid, Editora Nacional, 1957

3. DERECHO

La función del derecho en lo que atañe a las concepciones del poder ha sido auxiliar de la política a lo largo de la historia del pensamiento jurídico. Aunque ya vimos dentro del epígrafe sobre filosofía que en la concepción clásica la autoridad política emana de la autoridad paternal, idea extendida por Aristóteles y por Rousseau¹³⁵, los análisis del poder

¹³³Barry, Bryan, "Power and Political Theories: Some European Perspectives".

¹³⁴ Riker, William H, "Some Ambiguities in the Notion of Power", American Political Science Review 58, página 342.

¹³⁵Aristóteles, "Política", libro I, capítulo I, cita autores más antiguos para defender que la familia es la sociedad natural. "Allí todos comen el mismo pan", dice Carondas. "Todos se calientan en el mismo hogar", dice Epiménides de Creta. Por su parte, Rousseau, Juan Jacobo, "Contrato social", libro II, capítulo II, afirma que "la más antigua de todas las sociedades y la única natural es la de la familia. Más tarde, Bonald, "Legislación primitiva", libro II, capítulo II, afirma que "la sociedad ha sido primero familia y después Estado" y que "toda familia propietaria forma ella sola una sociedad dinástica natural e independiente". Estas y otras defensas sobre el origen

prácticamente se confunden con los análisis sobre legitimación del poder político de cada momento.

Tienen aspecto de enfoques de poder desde los emitidos por las teorías del derecho divino a las del derecho internacional, pasando por los que centran su foco directamente en la legitimidad y la soberanía. Cada uno de estos capítulos de la justificación del poder o de su análisis forma parte destacada de la historia del derecho, por mucho tiempo asentado en la ley y la costumbre (la historia o la costumbre) y sólo recientemente basado o justificado por el pacto o la razón.

Ya las nociones de Platón y de Aristóteles sobre la justicia llevaban implícita la idea de legitimidad, reforzada en el segundo por las comparaciones sobre la mejor constitución y sus distinciones entre formas puras e impuras de monarquía, aristocracia y democracia¹³⁶. Pero a partir de entonces la legitimidad retrocedería en el tiempo y sólo tendría dos formas: divina y civil.

A la idea de que el poder viene de Dios, probablemente vinculada o sustitutiva a la de los orígenes mágicos, se le suponen antecedentes muy remotos¹³⁷. Prueba de su fuerza es que ha durado más de 15 siglos en la cultura occidental. La utilizó la Biblia y, sobre todo, San Pablo, en su "Epístola a los romanos"; su fórmula "todo poder viene de Dios" reforzaba el orden romano, aunque parece que con ello trataba de evitar las persecuciones y no distraer la acción cristiana de la conquista de las almas, según Carlyle¹³⁸. También Gregorio Magno intentó con ella preservar el orden romano, al igual que luego los canonistas del siglo IX la utilizaron para apuntalar el orden imperial restaurado por la Iglesia, institución que compensa el poder y la autoridad de los reyes durante toda la edad media y

de la autoridad política pueden encontrarse en Jouvenel, Bertrand, "El poder", Editora Nacional, Madrid, 1974, página 85 y siguientes, en la traducción al castellano de la obra publicada originalmente en francés ("Du Pouvoir", 1945).

¹³⁶Aristóteles, "Política", III.

¹³⁷Sternberger, Dolf, en "Legitimidad", ECS, tomo 6, página 535, afirma que la teoría del derecho divino (legitimidad numinosa, que él opone a la legitimidad civil) ofrece el ejemplo más expresivo en la figura egipcia de un rey-dios, que se remonta a los orígenes del imperio. El imperio del faraón es el imperio de dios. La obediencia no es solo una necesidad política, sino una obligación religiosa, por lo que "este tipo de legitimidad es más bien una cuestión de poder que de derecho". El primer faraón fue a la vez dios e hijo de dios. El origen divino del rey está después vinculado al hecho de que se le considere hijo de dios.

¹³⁸Carlyle, R.W y A.J., "A History of Political Mediaval Theory in the West", Londres, tomo I, páginas 89 a 98.

que utiliza ella misma el origen divino, pues el poder papal se basa en la designación de San Pedro por Cristo, designación que santifica y legitima la autoridad sucesiva de cada papa. Más adelante, Tomás de Aquino matizó las diferencias que había señaladado Aristóteles entre rey y tirano: uno procura el "bonum commune", el otro su "bonum proprium". Por su parte, San Agustín ya abordó de frente a la idea de legitimidad, para llegar a considerar inviable una comunidad o gobierno legítimos fuera de la Ciudad de Dios (*Extra civitatem Dei nulla legitimitas*), pues los imperios son grandes bandas de ladrones¹³⁹.

Pero todo poder está llamado a encontrar resistencia. Además de que el poder de los reyes medievales está respaldado por leyes ajenas (una humana, la costumbre, y otra divina), la Iglesia disponía de una serie de sanciones que llegaban hasta hacer que el emperador Enrique IV fuese a arrodillarse ante Gregorio VII en la nieve de Canossa¹⁴⁰. Esa dualidad restaba soberanía al poder de los reyes antes de que hombres como Marsilio de Padua empezaran a postular la soberanía o dominio popular frente al divino, al redescubrir el concepto aristotélico de comunidad política como entidad autónoma que no requiere aprobación o interpretación espirituales, todo ello en provecho del emperador aún no coronado Luis de Baviera. Claro que también hay quien no deja de considerar significativo que el poder se apoye luego en esa nueva idea para convertirse en absoluto. Será el regalo que, en opinión de los críticos de la Ilustración, los doctores reformistas hacen a los príncipes reformados, de quienes dicen que no sólo se apropian así del derecho soberano que tenían en calidad de legado sometido a inspección, sino hasta de la propiedad de los bienes que poseían como administradores.

Si el autor de "Defensor pacis" (1324) revolucionó el pensamiento político al negar legitimidad a la intervención y el dominio de los papas, el inglés John Locke sería el precursor de la nueva teoría de la legitimidad civil, al negar no sólo la intervención y el dominio papales, sino al proponer un análisis de la naturaleza del gobierno dirigido inicialmente contra el derecho divino de los reyes. En su obra "Two Treatises of Government" (1690), Locke señala que la realeza era un oficio creado por la voluntad de los hombres para velar por el bien común de cuantos consintieron en su creación. Por este pacto, del que deriva la sociedad política, la monarquía, al igual que las demás instituciones políticas, se basan en el acuerdo y el

¹³⁹San Agustín, "De civitate Dei", IV, 4.

¹⁴⁰Jouvenel, Bertrand, "El poder", Editora Nacional, Madrid, 1974, páginas 38 Y 39. "Nuestro Señor Jesucristo nos llamó al trono", había argumentado Enrique en su lucha contra Gregorio, según dice por su parte Dolf Sternberger en la obra antes citada, lo que le permite diferenciar entre "origen divino" y "vocación divina". Pero el hecho es que durante siglos tanto el rey como el papa fueron considerados vicarios de Cristo. Carlomagno, que se consideró "Deo coronatus", fue el primer rey en atribuirse la célebre fórmula "Dei gratia".

consentimiento. Más de un siglo después, ya en el XIX la reacción conservadora de Bonald y Maistre negaría la posibilidad de que el hombre pudiera hacer una constitución. La obra de Maistre "Des constitutions politiques (1809) sirvió a la causa de la restauración de los Borbones y, más concretamente, a la introducción en Europa de la doctrina legitimista de Talleyrand.

Para Hobbes, quien lo define como "los medios presentes de un hombre para cualquier bien futuro"¹⁴¹, el poder se legitima por sí solo, puesto que es el solo autor y mantenedor del orden entre los hombres, de forma que "cuando se ha instaurado una república, hay leyes, y no antes"¹⁴². De ahí que haya sido considerado como el teórico del poder total, por concebir al poder como único juez del bien social (confundido así con el bien moral), dueño de todas las propiedades, censor de todas las opiniones y a salvo de todo reproche. Esa interpretación encuentra respaldo en la concepción hobbesiana de la soberanía, cuyo titular "ya sea una asamblea, ya sea un hombre, no está sujeto a las leyes civiles, pues teniendo el poder de hacer y deshacer las leyes, puede, en el momento en que le plazca, dispensarse de esta sujeción aboliendo las leyes que le molestan y haciendo otras nuevas".

Son Rousseau y Kant, ya en nombre de la razón, los que confían ese poder legislativo ilimitado a todo el pueblo, a la sociedad entera, y sólo con esa condición les parece sin peligro. Aunque Kant argumenta que "toda injusticia es imposible a aquel que decide para sí mismo porque *"volenti fit injuria"*", no preveía la habilidad de los mecanismos de representación en pasar "de la sociedad entera a la mayoría, de la mayoría a las manos de algunos hombres y, a menudo, a una sola mano", como ya advertía Constant, autor de "Del espíritu de conquista", mucho antes de acabar el siglo XIX¹⁴³. Después, los mecanismos de legitimación se encontrarían también fuera del derecho.

Lo que más cambia, pues, es la fuente de legitimadora, pero la legitimación permanece bajo otras formas. Tan obsesivo ha sido el papel legitimador del derecho que algunos teóricos lo han presentado como regla de la autoridad, caso de Justiniano en sus "Instituciones". A la inversa, Duguit llegó a afirmar que "el poder público tiene como fin realizar el derecho", puesto que "las órdenes de ese poder no son legítimas más que en el caso de ser conformes a derecho y que el empleo de la coacción material por parte del poder no es legítimo más que si está destinado a

¹⁴¹Parson, Talcott (1951), "El sistema social", Madrid, Alianza, 1982, página 120.

¹⁴²Hobbes, "Leviatán", parte segunda, capítulo XXVI de la edición primera de 1651.

¹⁴³Constant, Benjamín, "Cours de Politique constitutionnelle", Laboulaye, Paris, 1872, título II, página 9.

asegurar la sanción del derecho"¹⁴⁴.

Desde mucho antes, los utilitaristas, en nombre de la ciencia nueva de la utilidad como medio de "maximizar la felicidad social", reforzarán la idea de pacto y de consenso como fuente legitimadora del derecho, como hicieron Bentham y Destutt de Tracy, no sin una cruda reacción de los moralistas que llegan a afirmar que las leyes modernas no crean derecho, puesto que el derecho está por encima del poder. De esta corriente se hace eco Jouvénel, al afirmar: "El problema moderno está planteado aquí: desde el momento en que no hay un derecho intangible en sus partes esenciales, sostenido por creencias comunes a toda la sociedad; desde el momento en que el derecho, hasta en sus aspectos morales más fundamentales, es susceptible de ser modificado indefinidamente a gusto del legislador, no queda otra salida que su proliferación monstruosa e incoherente, a gusto de los intereses que se agitan y de las opiniones que fluctúan, o su construcción sistemática por un amo que sabe lo que quiere y que hará plegarse duramente a la sociedad a la conducta que él crea debe imponer". Las consecuencias del libre examen sin frenos y del poder legislativo ilimitado se traducen en "el empuje de los intereses, de la fantasía de las opiniones, de la violencia de las pasiones"¹⁴⁵.

En cualquier caso, vuelven a cambiar los instrumentos de legitimación, que siempre han sido activados por los intereses y las ideas, aunque sus contenidos cambien de forma. De ahí que alguien interesado en la búsqueda de verdaderos principios de legitimidad haya llegado a la conclusión de que "la filosofía, la religión, la historia, el derecho... y, en general, toda la tradición intelectual de Occidente han venido ignorando sistemáticamente la existencia de los principios de legitimidad". Se trata de Guglielmo Ferrero, para quien "las siete páginas de las "Memorias" de Talleirand (...) constituyen (...), junto con algunas reflexiones relevantes de Pascal, toda la literatura que sobre legitimidad existe en el mundo occidental"¹⁴⁶.

Tal vez parezcan exageradas estas afirmaciones, sobre todo porque los cuatro principios que observa Ferrero a lo largo de la historia (electivo, hereditario, aristocrático-monárquico y democrático) tienen cierta similitud con las tres formas de dominación legítima expuestas por Max Weber, al que no cita en ningún momento.¹⁴⁷ Ciertamente, antes que Ferrero habían

¹⁴⁴Duguit, León, "Traité de Droit constitutionnel", París, 1921, páginas 518-519.

¹⁴⁵Jouvénel, Bertrand, "El poder", Editora Nacional, Madrid, 1974, página 382.

¹⁴⁶Ferrero, Guglielmo, "El Poder, Los Genios invisibles de la Ciudad", Tecnos, 191, página 268.

¹⁴⁷Esteban, Jorge de, "El miedo y el poder", Diario 16, 12 del XII de 1992.

destacado al empezar el siglo XX como teóricos de la legitimidad Weber y Schmitt. Weber fue el primero en descubrir la aplicación universal de la noción de legitimidad, cuyos modos y fuentes forman parte de la sociología del poder incluida en su monumental "Economía y sociedad"; no distingue entre poder legítimo e ilegítimo, aunque expone una pluralidad de legitimidades (tradicional, carismática y racional), dando por supuesto que la legitimidad se basa siempre en la creencia y conlleva la obediencia, aunque el hecho de que las leyes sean otorgadas o consentidas no afecta básicamente al "realismo" desafiante y amargo de Weber. Por su parte, la aportación de Schmitt al debate fue su gran obra polémica "Legalität und Legitimität" (1932), que resucitó la distinción de los legitimistas franceses de la reacción, reflejaba la falta de consenso de la República de Weimara y sugería que el Estado parlamentario legislativo carecía de legitimidad, aunque ni siquiera definía los propios términos del título de la obra. Pero ni el modelo weberiano de racionalidad y legalidad, ni la idea schmittiana de legitimación plebiscitaria del liderazgo democrático, daban una respuesta a la pregunta clave: ¿cuál es la esencia de la legitimidad democrática?. Ferrero imaginó a esta legitimidad descansando sobre dos pilares: mayoría y minoría, o gobierno y oposición, o derecho de oposición y libertad de sufragio¹⁴⁸. Su fórmula dio al traste con la ficción rousseauiana de una "voluntad general" y eludió el peligro de considerar el gobierno de la mayoría como la esencia de la democracia¹⁴⁹.

"El poder", escribe Ferrero, "viene de arriba, tanto en las democracias como en las monarquías. Pero en las monarquías, como en las democracias, la legitimidad viene de abajo; quiérese decir con ello que el gobernante no adquiere su pátina de legitimidad, no está en condiciones de liberarse del miedo, más que cuando consigue suscitar el consentimiento, activo o pasivo, pero sincero, de los que en principio le deben obediencia"¹⁵⁰. En efecto, la esencia de la concepción del poder y de la legitimidad en Ferrero es el miedo: el miedo ante la muerte (de ahí las religiones), miedo a sus propios semejantes y, por tanto, miedo al poder. De ahí los principios de legitimidad que son un supremo esfuerzo del espíritu del mundo para salvar a los hombres de un tormentoso círculo vicioso: cuando más miedo sienta el poder, mayor necesidad tendrá de generar miedo. Sin embargo, el orden social es, para desgracia de los seres humanos, un edificio en constante reconstrucción, porque los principios de legitimidad que los sustentan --esos "genios de la ciudad" romanos que se movían entre lo divino y lo humano-- son limitados y parciales

¹⁴⁸Ferrero, Guglielmo, "El Poder, Los Genios invisibles de la Ciudad", Tecnos, 191, página 282.

¹⁴⁹Sternberger, Dolf, en "Legitimidad", ECS, tomo 6, página 535.

¹⁵⁰Ferrero, Guglielmo, "El Poder, Los Genios invisibles de la Ciudad", Tecnos, 191, página 285.

y no consiguen nunca imponerse plena y totalmente.

La soberanía

Los teorías de la legitimidad aparecen solapadas con las de la soberanía, a las que se remite el actual debate sobre la subsidiariedad. "Vemos así que el carácter principal de la majestad soberana... consiste en dar ley a los súbditos en general sin su consentimiento", escribía Bodino, su fundador, en "Los Seis Libros de la República", mientras Francia se deshacía en pedazos por las guerras de religión y los teólogos católicos y protestantes se turnaban en la tarea de refinar sus justificaciones del tiranicidio.

Desde entonces, el concepto de soberanía se ha mostrado dinámico y evolutivo, por lo que sería un anacronismo tomarlo en la actualidad con el carácter totalizador que le ha acompañado en los cuatro siglos de existencia¹⁵¹. Efectivamente, en sus cuatro siglos de existencia se ha discutido si la soberanía está en el príncipe, en las leyes, en el Parlamento, en la ciudadanía o en el Estado. Al repasar en el epígrafe anterior las teorías sobre la legitimidad ya nos referimos al asunto, sobre el que se habían pronunciado antes que Bodino los canonistas y publicistas medievales, para que luego la concepción moderna la diera Hobbes al no admitir ninguna limitación "jurídica" del poder soberano. El soberano no podía estar limitado por el derecho positivo, porque el origen de este es precisamente la voluntad del soberano, ni por la ley natural puesto que propiamente hablando no es una ley¹⁵².

La Constitución española de 1978, por ejemplo, dice en su artículo 1 que "la soberanía nacional reside en el pueblo español, del que emanan los poderes del Estado". Pero siempre el concepto ha implicado una teoría de la política según la cual en todo sistema de gobierno existe un poder absoluto o decisorio en última instancia, una voluntad única.

Como sucede con otros conceptos que originan grandes polémicas entre los humanos (librecambio, igualdad, justicia...), se ha complicado su percepción en la medida en que se siente la ausencia del bien ansiado. En este sentido, la noción de soberanía ha forjado su trayectoria en situaciones de crisis. "La soberanía es relevante", ha escrito Bernard Crick, uno de sus estudiosos modernos, "en relación con las situaciones de excepción o de emergencia, como potencialidad para mantener el orden en presencia de peligros ciertos o reales y como justificación de poderes de excepción en los que todos los regímenes deben encontrar la capacidad para una acción decisiva, centralizada e incuestionable, al menos durante cierto tiempo,

¹⁵¹Matías, Gustavo, "La soberanía limitada", en "La Gaceta de los Negocios".

¹⁵²Zagorín, Pérez, "Hobbes", ECS, volumen 5, Madrid, 1968 página 503.

si el Estado debe sobrevivir."

El concepto de soberanía evoca al de poder en última instancia. Pero el poder, elevado a la categoría de absoluto por la teoría de la soberanía, está en la práctica tan limitado como cabe concebir desde que impera la concepción newtoniana de la política. En la praxis política, del gobierno supeditado al derecho natural hemos pasado al gobierno por el gobierno y al gobierno por el consentimiento, sin casi alterar la idea de soberanía.

En la secuencia histórica de la asociación humana (horda, tribu, ciudad-Estado, nación, Estado), cada uno de estos pasos ha entrañado una cesión de soberanía. Pero la motivación y el resultado han sido combinar el aumento de la libertad individual con el incremento del poder colectivo, por lo que la supuesta pérdida de soberanía, de poder en última instancia, se ha traducido en la consecución de bienes superiores. En todo caso, hemos asistido a la limitación de la soberanía por ámbitos, a su especialización.

Tal vez en el momento crucial que nos ha tocado vivir asistiremos a una transformación mucho más profunda de la soberanía, impulsada sobre todo por la economía. Seguramente tendremos que hablar menos de soberanía y más de soberanías, para adecuarnos a sus límites y especialidades. Y quizá veamos por esta dinámica que países poco o nada soberanos en función de los viejos esquemas ejercerán su soberanía en ciertos ámbitos, al igual que ocurre hoy en economía con la competitividad, que un país puede tener para unos productos y no para otros, como ha escrito Porter.

En cualquier caso, el Estado ya no es, contra lo que postula la teoría política y social, el único centro de poder. Según advirtió Peter F. Drucker en sus "Nuevas realidades", se ha quedado demasiado pequeño para unas cosas y demasiado grande para otras. Tiene que adaptarse. Y la soberanía, concepto que nació con el, ha de seguirle en el viaje.

El derecho internacional

Las teorías sobre la soberanía nos introducen en las del derecho internacional, también muy vinculadas con la política exterior e internacional, donde hace cinco siglos que hubo dos destacadas aportaciones: las de Vitoria y Suárez.

El dominico Francisco de Vitoria, continuador de Erasmo y del humanismo cristiano que había calado en hombres imperiales como Luis Vives o Sepúlveda, mantiene en sus "Relectiones Theologicae" que el Estado y la sociedad son de derecho natural¹⁵³, pues no puede concebirse a la humanidad sin

¹⁵³ouchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 213.

organización social y sin orden político. Muy hostil a toda pretensión al ejercicio de una soberanía universal --imperial o pontificia--, razona como escolástico a partir de las situaciones concretas que conoce y se convierte en el teórico de un mundo dividido, en el que los Estados afirman duramente su independencia. Dice que cabe pensar que "el mundo es en cierto sentido una República". Pero no existe de derecho ninguna limitación a la autonomía del Estado; no existe arbitraje de una autoridad internacional por encima de esas "comunidades perfectas" que son los Estados. Incluso los bárbaros (los indios) tenían, antes de la conquista, un "dominium", una soberanía. La colonización puede ser legítima, pero a condición de que "sea su única preocupación el bien y la prosperidad de los indígenas, y no el provecho de los españoles".

El jesuita Suárez, quien sobresale por su sentido de la universalidad, alimentado de espiritualidad cristiana, no cree que haya existido nunca una soberanía universal. Lo que existe son estados soberanos por igual. En este sentido, desarrolla la doctrina del "ius gentium" de acuerdo con la tradición inaugurado por Vitoria. Su principal originalidad en este campo consiste en vincular el derecho de gentes al derecho natural. Ninguna ley internacional se impone a las comunidades nacionales y la guerra justa sigue siendo un deber por carecer el Estado del derecho de suicidarse. Sus obras "De legibus" y "Defensio Fidei" defienden la primacía del poder eclesiástico sobre el civil con toda la superioridad del espíritu sobre la materia, del derecho divino y sobrenatural sobre el natural, hasta el punto de el Papa puede deponer a los reyes para la realización de los fines espirituales de la Iglesia¹⁵⁴.

Otras aportaciones españolas

Las aportaciones por parte de otros españoles a estos debates durante los últimos siglos han sido irrelevantes y fragmentarias. No faltan sin embargo reflexiones al respecto en numerosas obras que sería inútil reseñar. Entre éstas figura la de Antonio Pérez, ministro y valido de Felipe II muerto en París, en el sentido de que "el poder puede dar posesión, no derecho (...) El poderío empieza a disminuir en cuanto ha crecido demasiado", ideas que vincularemos a la noción de resistencia. Resistencia que el derecho internacional ha tratado de suavizar desde los tiempos en que planteó los debates sobre la guerra justa y la usurpación, más condenada por lo general que la tiranía en la literatura moral de la época.

Una brillante excepción española reciente ha sido la de

¹⁵⁴Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 236 a 241.

Manuel García Pelayo¹⁵⁵, quien consagró su actividad profesional al estudio del poder desde sus primeros trabajos de estudiante hasta la última de sus obras como (un artículo sobre la ciudad mercantil medieval próximo al tiempo en que ocupó la presidencia del Tribunal Constitucional). Toda "su enorme capacidad estudio y reflexión se concentró en el esfuerzo por desentrañar el misterio del poder que unos hombres ejercer sobre otros"¹⁵⁶.

4. SOCIOLOGÍA

Desde Aristóteles a nuestros días, pasando por Marx, siempre se ha reconocido las relaciones de poder. Ha sido un reconocimiento implícito en la idea de que el hombre es un animal racional y social que alcanza objetivos mediante la cooperación. Pero la contribución de la sociología al problema del poder resulta desproporcionada entre la atención y los resultados, por ser sorprendentemente pobres, según han resaltado a un tiempo economistas y sociólogos.

Sin embargo, las investigaciones sobre el origen y las diferencias entre los humanos, de las que se ocupan ambas disciplinas, resultan imprescindibles para el estudio del poder. Así lo han entendido desde Marx los sociólogos --algunos de ellos también reconocidos economistas-- que se han ocupado de la estratificación social, entendida como un proceso de distribución de valores escasos.

También se ha ocupado la sociología de prestar servicios al estudio del poder mediante el análisis de los discursos que las instancias mayoritarias o marginales han generado históricamente para explicar dichas diferencias. Estos contenidos han ido incorporándose, ejerciendo su influencia en el sistema de funcionamiento cognitivo de los sujetos. Obviar esa dimensión del poder supondría contribuir una vez más a la propia función ideológica que desempeña el no esclarecimiento de algunas de sus sutiles formas de acción, como es la adopción de unas determinadas creencias.

Además de Weber, ya citado en la perspectiva política, entre los sociólogos que se han ocupado del poder con cierta proximidad de la economía figuran Saint-Simon¹⁵⁷, Comte¹⁵⁸, Mosca¹⁵⁹,

¹⁵⁵García-Pelayo, Manuel, "Obras Completas", Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1992, tres volúmenes, 3.379 páginas.

¹⁵⁶Rubio Llorente, Francisco, "El misterio del poder: la trayectoria intelectual de García Pelayo", EL PAIS, 31.X.92.

¹⁵⁷Saint-Simon, "Sistema industrial", Madrid, Aguilar, 1986. Otras obras suyas de gran interés para una perspectiva de poder son "Nuevo cristianismo" y "La reorganización de la sociedad europea".

Pareto¹⁶⁰, Michels¹⁶¹, Mannheim¹⁶², Spencer¹⁶³, Summer¹⁶⁴,
 Veblen¹⁶⁵, Mills¹⁶⁶, Sorokin¹⁶⁷, Parsons¹⁶⁸, Smelser¹⁶⁹,
 Davies¹⁷⁰, Dahrendorf¹⁷¹, Offe¹⁷², Skocpol¹⁷³, Sen¹⁷⁴,

¹⁵⁸Comte, Auguste, "Discurso sobre el espíritu positivo. Orden y progreso", Madrid, Revista de Occidente.

¹⁵⁹Mosca, Gaetano, "The Euling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1939.

¹⁶⁰Pareto, Vilfredo, "Traité de sociologie" générale", Librairie Payot, 1919.

¹⁶¹Michels, Robert, "Les partis politiques", París, Flammarion, 1971. La primera edición, en alemán, data de 1914.

¹⁶²Mannheim, Karl, "Libertad, poder y planificación democrática", México, Fondo de Cultura Económica, 1953; "Sociología sistemática", Madrid, Revista de Derecho Privado, 1957; "Ideología y utopía", Madrid, Aguilar, 1958; "Ensayos de sociología de la cultura", Madrid, Aguilar, 1957; "Ensayos sobre sociología y política social", México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

¹⁶³Spencer, Herbert, "Principles of Sociology", Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1897, y "The Man vs the State", Londres, Watts, 1940.

¹⁶⁴Sumner, William Graham, "What Social Classes Owe to Each Other", Nueva York, Harper & Row, 1903.

¹⁶⁵Veblen, Thorstein, "La teoría de la clase ociosa", Fondo de Cultura Económica.

¹⁶⁶Mills, C. Wright, "La élite del poder", Fondo de Cultura Económica (FCE), 1973, México (La primera edición es de 1956).

¹⁶⁷Sorokin, P.A., "Social Mobility", Nueva Yor, Harper, 1927.

¹⁶⁸Parsons, Talcot (1952), "El sistema social", Alianza, Madrid, 1988.

¹⁶⁹Smelser, N.J., "Theory of Collective Behavior", Nueva York, Free Press, 1963.

¹⁷⁰Davies, J.C., "Towards a theory of revolution", American Sociological Review, 27, 1962.

¹⁷¹Dahrendorf, Ralph, "Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial", Rialp, Madrid, 1979.

¹⁷²Offe, Claus, "Constradictions od the Welfare State", Cambridge, MIT Press, 1984, y "Desorganized Capitalism", Cabridge, Polity Press, 1985.

Etzioni¹⁷⁵ y otros muchos.

Saint-Simon desarrolla la filosofía del Iluminismo, aunque sin desatender sugerencias de la contrarrevolución, en su confianza en el poder de la razón para transformar el mundo. Así se convierte en gran precursor del poder de las ideas y de las élites. Los cambios en la historia los relaciona con cambios en las ideas. La nueva unidad social que debía restablecerse tendría que basarse en una nueva unidad en el dominio del pensamiento, de los principios intelectuales, por lo que la ciencia debía cumplir en el nuevo orden la misma función que la religión en el viejo¹⁷⁶. El conocimiento es el factor subyacente y sustentador de una sociedad; un sistema social consiste en la aplicación de un sistema de ideas. Es la potencia del progreso y la fuerza cohesiva de la sociedad, de la "comunidad de ideas". Lo que une a los pueblos es la manera común de pensar y de representarse el mundo. En su "Sistema industrial" dice que hay dos maneras de refrenar al proletariado: usar la fuerza para imponer el orden social o lograr que amen ese orden; esta última es la más racional para la élite propietaria y científica¹⁷⁷. Los intereses y las organizaciones no bastan para garantizar la paz y la unidad en las relaciones internacionales, contra lo que defendían los utilitaristas; se requieren "sentimientos morales", por lo que el nuevo mundo necesitará de la religión tanto como de la ciencia.

Comte, con su "Política positiva", querrá luego en convertirse en papa de la nueva religión positiva, irónico final para un ardiente defensor de la ciencia positiva. Su concepción positiva del progreso pretende ser superior a todas las otras, y en particular a la revolucionaria, según la cual el progreso consiste en la "gradual expansión de los poderes humanos"¹⁷⁸. En línea con la "Reorganización de la sociedad europea" saint-simoniana, afirma que el progreso dependerá de "una

¹⁷³Skocpol, Theda, "Los estados y las revoluciones sociales", México, Fondo de Cultura Económica, 1984.

¹⁷⁴Sen, Amartya, "Rational Fools", Philosophy and Public Affairs", Volumen 6, número 4.

¹⁷⁵Etzioni, Amitai, "A Comparative Analysis of Complex Organizations", New York, Free Press, 1961; "The Active Society", New York, Free Press, 1968; Capital Corruption, New York, Harcourt Brace Javanovich, 1984, y "The Moral Dimension", New York, Free Press, 1988.

¹⁷⁶Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 72.

¹⁷⁷Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 80.

¹⁷⁸Comte, Auguste, "Sistema de política positiva", Madrid, 1912, página 39, citado por Zeitlin.

reorganización intelectual y, por ende, moral que debe preceder y dirigir a la reorganización política¹⁷⁹. En el esquema de Comte, lo social lo es todo y el individuo nada. El someterse tiene sus recompensas porque "no puede haber nadie que en lo recóndito de su espíritu no haya sentido a menudo, más o menos vívidamente, cuán dulce es obedecer cuando puede tener el raro privilegio de relegar la pesada responsabilidad de su propia conducta general a una guía sabia y digna de confianza..."¹⁸⁰

En Marx, hay un intento de recuperar al individuo del dominio total de lo social¹⁸¹. El "predecir" para controlar de Comte es invertido por un predecir para liberar. Pero esta afirmación queda desdibujada si se la separa de las finalidades ideológicas del análisis o de la constatación de que sus herederos políticos prefirieron durante más de medio siglo XX seguir otros derroteros y comprobar las predicciones del padre de la "física social".

La "alineación" del obrero con respecto a su producto no solo significa que su trabajo se convierte en un objeto "extraño" que lo empobrece, sino también que existe "fuera de él", independientemente, como algo ajeno a él y que se transforma en un poder autónomo que lo enfrenta. Significa que la vida que ha conferido al objeto se le opone como algo hostil y ajeno¹⁸². Su trabajo no es voluntario, sino coercitivo; trabajo "forzado", no es la satisfacción de una necesidad, sino un simple "medio" para satisfacer necesidades externas a su labor. Todo "lo que aparece en el obrero como "una actividad de alienación, de enajenación", aparece en el no obrero como un "estado de alienación, de enajenación"¹⁸³.

Lo relevante para nuestra investigación es que la sociedad se configura como una realidad compleja de múltiples niveles,

¹⁷⁹Comte, Auguste, "Sistema de política positiva", Madrid, 1912, página 42.

¹⁸⁰Comte, Auguste, obra citada, página 122.

¹⁸¹Negro Pavón, Dalmacio, en una nota del traductor de "La miseria de la filosofía", Madrid, Sarpe, 1984, reafirma así la idea de Marx en el sentido de que el siglo XVIII había sido el del individualismo: "Contra una opinión muy difundida, en efecto, el siglo XIX no es el siglo del individualismo, sino el del colectivismo. Así se explica la reacción de Kierkegaard, de Schopenhauer, de un Nietzsche, el anarquismo. La decadencia del individuo y la importancia ascendente de la comunidad fue el problema de Tocqueville y, en cierto sentido, el de Marx, quien trata de hallar un equilibrio entre ambos.

¹⁸²Marx, Karl, "Economic and Philosophic Manuscripts of 1844", Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, página 70, citado por Zeitlin.

¹⁸³Marx, Karl, obra citada, página 83.

como una totalidad resultante de la articulación sistemática de numerosas esferas, cada una de las cuales posee su estructura propia y su propia autonomía relativa; y la historia de una sociedad aparece como un proceso total, complejo y discontinuo, montado sobre permanencias, contradicciones y rupturas, que es impulsado por las transformaciones necesarias para hacer compatible el funcionamiento de las varias esferas articuladas del sistema. Cada una de estas esferas responde a su propio ritmo, adapta a los requerimientos de su propia estructura las transformaciones que requiere la coherencia de la totalidad y una de ellas, la esfera económica, ocupa una posición dominante en el movimiento del conjunto, imponiendo ajustes a su propia dinámica. Las totalidades sociales así estructuradas son el resultado de la praxis humana y avanzan y se modifican en el tiempo a través de las tensiones, incompatibilidades y reajustes que surgen de la acción recíproca de los hombres, especialmente en cuanto encuadrados en grupos y clases que incorporan intereses en conflicto. Al mismo tiempo, sin embargo, las estructuras sociales condicionan la acción de los hombres, reducen sus alternativas y se desarrollan según que no son el resultado intencional y debilerado de la acción humana. Lo social, aunque sea el resultado de la praxis humana, limita las posibilidades de la vida y el pensamiento de los hombres. Ahora bien: si el hombre no puede ser disociado de su inserción social, las realidades resultantes de la interacción humana no podrán explicarse a partir del hombre considerado en aislamiento. Tal es la raíz de las críticas que Marx dirige contra las "robinsonadas" de los economistas"¹⁸⁴.

El capitalista también está sujeto, aunque en menor medida que el obrero a la negación y la carencia, convertidas en virtudes fundamentales por la economía política. "Esta ciencia de la portentosa industria es simultáneamente la ciencia del ascetismo, y su verdadero ideal es el avaro "ascético" pero "opresor" y el avaro "ascético" pero "productivo" (...) Así, la economía política, a pesar de su apariencia mundana y frívola, es una verdadera ciencia moral, la más moral de todas las ciencias. La autonegación, la negación de la vida y de todas las necesidades humanas es su doctrina cardinal (...) Cuanto menos sois, tanto más tenéis"¹⁸⁵.

La base de las diversas formas de conflicto es que una clase posee los medios de producción y la otra no. En ello funda las tendencias antagónicas del sistema capitalista: existen "contradicciones" entre el carácter social de la producción y la institución de la propiedad privada, o entre el crecimiento de las "fuerzas productivas" y las "relaciones de producción" existentes; entre la producción para el uso y la producción para el beneficio; entre la producción y el consumo y otras más, todas ellas basadas en relaciones sociales definidas. Todas ellas

¹⁸⁴Rojó. Luis Angel, y Pérez Díaz, Víctor, en "Marx. Economía y moral", Madrid, Alianza, 1984, páginas 36-37.

¹⁸⁵Marx, Karl, obra citada, página 119.

marcan el "proceso histórico-natural" en que deviene el "desarrollo de la formación económica de la sociedad", ante el cual las personas son "personificación de categorías económicas, representantes de determinados intereses y relaciones de clase", por lo que no puede hacerse "al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas"¹⁸⁶.

Marx Weber, quien no tiene menores dificultades de ubicación que Marx, generalizó y revisó el método de Marx, sin llegar a refutarle ni a sustituir los intereses por las ideas. Sí se aleja de la obsesión por la "física social": pensaba que el interés primario de las ciencias sociales radica en lo cualitativo de los fenómenos socioculturales, en comparación con lo cuantitativo de los fenómenos físicos. Pero es una visión simplista la de que sustituyó los intereses de clase por las ideas como explicaciones de los grandes procesos históricos: "no es mi propósito", escribió, "sustituir una interpretación causal materialista unilateral de la cultura y la historia por otra interpretación causal espiritualista igualmente unilateral. Es posible ofrecer ambas por igual".

Weber rechazaba la concepción materialista de la historia, aunque aplicaba una interpretación económica. Al igual que Marx, analizó la sociedad como un sistema social dinámico, donde lo económico se relaciona con la lucha por lo material¹⁸⁷ y permite distinguir tres niveles: lo estrictamente económico (una bolsa, una fábrica), lo relacionado con lo económico (la religión, dotada de alta autonomía y de causalidad al mismo tiempo) y lo condicionado por lo económico (las formas de arte).

Mientras Marx prestó gran atención al control de los medios materiales de producción, Marx Weber centraba su interés en el problema del control sobre los medios de administración, violencia e investigación. "Para mantener una dominación por la fuerza se necesitan ciertos bienes materiales, así como una organización económica. Pueden clasificarse los Estados según adopten el principio de que el personal "posea" los medios administrativos o el de que "estén" separados de dichos medios. Esta definición tiene el mismo sentido semejante al concepto actual de que el proletario y el empleado asalariados de la empresa capitalista están "separados" de los medios materiales de producción"¹⁸⁸.

Mientras Marx señaló la creciente concentración de los medios

¹⁸⁶Marx, Carlos "El Capital", México, Fondo de Cultura Económica, 1979, tomo I, página XV.

¹⁸⁷Weber, Max, "The Methodology of the Social Sciences", Glencoe, The Free Press, 1949, página 65.

¹⁸⁸Weber, Max, "From Max Weber: Essays in Sociology", Nueva York, Oxford University Press, 1958, citado por Zeitlin, Irving, en "Ideología y pensamiento sociológico", Buenos Aires, Amorrortu, 1986, página 137.

de producción y la consiguiente separación del obrero de esos medios, proceso que dio origen a una clara dicotomía entre quienes poseían y controlaban dichos medios y quienes no lo hacían, Weber destacó la creciente concentración de los medios de administración, de violencia, de investigación, etcétera. De este modo, sostenía que la tendencia que Marx señaló como caso especial en la esfera de la producción podía considerarse como parte de un proceso mucho más general.

"En última instancia", escribió Weber", el factor que produjo el capitalismo es la empresa racional permanente, la contabilidad racional, la tecnología racional y el derecho racional, pero ninguna de estas causas en forma aislada. Factores complementarios imprescindibles fueron el espíritu racional, la racionalización de la conducta en la vida, en general, y una ética económica racionalista"¹⁸⁹

Sorprende, sin embargo, que este retórico de la razón apostara por la guerra (el derecho a la ocupación alemana) y por el liderazgo. Como antídotos contra la burocracia, tanto en los asuntos comerciales como en los políticos y militares recomendaba crear grandes líderes, mantener el principio carismático para salvar al mundo de la mediocridad.

Por el contrario, Vilfredo Pareto --cuyo intento de delimitar la sociedad como un sistema constituye su contribución más importante¹⁹⁰-- entendía que la razón era un factor insignificante, aunque veía la sustancia de la historia en la circulación de las élites, en los sentimientos, al que a veces consideraba como un "instinto" (un determinante biospíquico de la conducta) y otras como un valor cultural. El hombre se ve empujado a la acción por fuerzas "naturales", "no-lógicas". Las modificaciones en las formas de sociedad son resultado de vuelcos en los sentimientos. Cada individuo ocupa una posición en la "pirámide social", y si se ordena a los individuos según su grado de influencia y poder político en casi todas las sociedades los que tienen mayor influencia y poder político son también los de mayor riqueza. Esta es la élite.

Si en Marx el poder económico tendía a determinar el político, Pareto considera a ambos motivados por la presencia en los individuos de ciertas características de élite. Toda élite que no esté dispuesta a luchar por su posición se halla en plena decadencia. Como las instituciones sociales se establecen y mantienen por la fuerza, la lucha y la circulación de las élites es la esencia de la historia; los movimientos populares no tienen consecuencias para el pueblo porque sólo sirven para cambiar de élite, y el cambio social nunca afecta a la esencia de las cosas. La acción lógica es la vinculación apropiada de medios y fines

¹⁸⁹Weber, Max, "Historia económica general", México, Fondo de Cultura Económica, 1944, página 260.

¹⁹⁰Parsons, Talcott, "El sistema social", Madrid, Alianza, 1986, página 9.

según un observador externo u objetivo, aunque tal racionalidad es mínima en la mayoría de las acciones humanas. Su frecuente principio de causalidad es el "estado psíquico", "en gran parte producto de intereses individuales, económicos, políticos y sociales y de las circunstancias que vive la gente".

Aunque dice que los "intereses" deben ser concebidos como no-racionales, Pareto nunca explica por qué¹⁹¹; para él son una categoría no-lógica, subordinada al instinto y al sentimiento. "Los sentimientos o instintos que corresponden a los residuos (lo que queda cuando se despoja a la conducta de sus elementos variables), junto con los correspondientes a los apetitos, intereses, etcétera, son los principales factores en la determinación del equilibrio social". Claro que la gente tiene necesidad de que su conducta "no-lógica" parezca lógica, por lo que aparecen las "derivaciones", que es un sentimiento importante como el "residuo" sexual. Por "derivación propiamente dicha" entiende "la necesidad de elaboraciones lógicas que siente el ser humano", necesidad que se manifiesta en "los razonamientos de diversos tipos". La cadena causal paretiana sería: el sentimiento o instinto da origen a acciones no-lógicas (residuos), las cuales son "logicalizadas" (aunque con una pseudológica) como derivaciones.

Mosca también se basa en la suposición de "tendencias psicológicas constantes que determinan la conducta de las masas"¹⁹², hasta el punto de considerar que son ellas como ley inexorable, y no las condiciones sociales, lo que determina la naturaleza humana. Pero mantiene que en la sociedad no prevalece la lucha por la existencia, sino por la preeminencia, término que utiliza para designar la competencia social y los conflictos por la riqueza, el poder y el prestigio. Una vez que una sociedad llega a una cierta etapa de desarrollo, "el control político, en el más amplio sentido de la expresión (la dirección administrativa, militar, religiosa, económica y moral) es ejercicio siempre por una clase especial, o por una minoría organizada"¹⁹³.

El poder de la clase dominante y la inevitabilidad de su predominio descansan en que es una "minoría organizada". "Cuando mayor es la comunidad política, tanto menor será la proporción de la minoría gobernante con respecto a la mayoría gobernada, y tanto más difícil le será a esa mayoría organizarse para

¹⁹¹Zeitlin, Irving, en "Ideología y pensamiento sociológico", Buenos Aires, Amorrortu, 1986, página 196.

¹⁹²Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, página 1.

¹⁹³Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, página 239.

reaccionar contra la minoría¹⁹⁴. Además, la mayoría gobernante logra estabilizar y hacer aceptable para las masas su dominio mediante una "fórmula política" (valores, creencias, sentimientos y hábitos comunes, expresados en el derecho divino o un gobierno de derecho), equivalente de Mosca a la ideología de la clase gobernante de Marx, la legitimación del poder de Weber, los "mitos" de Sorel y las "derivaciones" de Pareto. "Toda clase gobernante trata de justificar su ejercicio real del poder basándolo en algún principio moral universal". Pero las ideas dominantes no pueden apartarse demasiado de la cultura de los gobernados sin producir conflictos y antagonismos, por lo que los principios subyacentes en "la fórmula" deben estar arraigados en la "conciencia" de los estratos más populosos y menos educados de la sociedad"¹⁹⁵

Aunque también considera a la clase dominante una institución permanente y relaciona su cierre con la vulnerabilidad y degeneración, Mosca ofrece claras diferencias con la concepción de Pareto. Mientras que las élites de este parecen flotar por encima de la sociedad, sin raíces en su estructura de clase, Mosca presta una atención explícita a las clases. El poder político siempre está arraigado en "fuerzas sociales" definidas, y la económica es una de las más importantes. Aunque no las ordena en una jerarquía permanente, teniendo en cuenta su importancia, considera que la económica, la política, la legal y la militar son las fuerzas sociales principales. Y generalizó las teorías de Marx y Weber para afirmar que el control de los medios de producción, de la administración política, de la violencia, etcétera, tienen suprema importancia para la determinación de la estructura de una sociedad y de sus procesos de cambio¹⁹⁶. De ahí que, como Aristóteles y Montesquieu, Mosca apostara por un sistema que permita a las diversas fuerzas sociales organizadas moderarse y equilibrarse mutuamente.

Robert Michels, un discípulo de Mosca, basaría igualmente su teoría sobre la inevitabilidad de las oligarquías en causas "inherentes a la psicología humana", a la naturaleza del ser humano¹⁹⁷. Es "inherente" a la naturaleza del hombre anhelar el poder, y una vez obtenido tratar de perpetuarse en él. Partiendo de esa suposición, formula su "ley de hierro de la oligarquía": la democracia exige una organización que a su vez conduce de "modo necesario" a la oligarquía. Y dice que esta "ley" tiene

¹⁹⁴Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, página 53.

¹⁹⁵Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, página 227.

¹⁹⁶Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 236.

¹⁹⁷Michels, Robert, "Los partidos políticos", Buenos Aires, Amorrortu, 1969, páginas 7 y 8.

"aplicación universal", que está situada, "como toda otra ley sociológica, más allá del bien y del mal".

En "Los partidos políticos", dice igualmente que tres tendencias suficientemente fuertes actúan para impedir la realización de la democracia y el socialismo, para transformar la democracia en oligarquía: la naturaleza del ser humano, la naturaleza de la lucha política, y la naturaleza de la organización. Originalmente, el jefe solo era el sirviente de la masa. Pero la diferenciación de funciones implica especialización y pericia. De la democracia igualitaria se pasó a la creación de líderes, siendo la organización causa eficiente de esta transformación. El aumento del poder de los líderes es directamente proporcional a la extensión de la organización¹⁹⁸.

El dilema que nunca logró resolver es si la búsqueda de poder y de bienes materiales debe ser considerada como una función del orden socioeconómico en que viven los hombres o un resultado de la inmutable psicología humana. En cualquier caso, reconocía que una democracia ideal sería imposible "en las condiciones económicas y sociales existentes". También advirtió que es más fácil dominar a una gran multitud que a un pequeño público, porque se presta a sugerencias y explosiones irracionales. Las masas nunca se revelan en forma espontánea, sin líderes. Michels cita al respecto a Pareto: "Si los B (nueva élite) toman poco a poco el lugar de los A (antigua élite) por una lenta infiltración, y si el movimiento de circulación social no se interrumpe, los C (la masa) quedan privados de los jefes que podrían llevarlos a la revuelta". Pero Michels prefiere hablar no de circulación de las élites, sino de "reunión de las élites", pues la lucha entre la vieja y la nueva élite casi nunca culmina en la completa derrota de la primera.

En este punto, las observaciones de los teóricos de la élite que acabamos de ver enlaza con las doctrinas sobre movilidad social, conflicto (Davies, Dahrendorf, Offe...) y la función del Estado. Pero sería una ligereza para nuestra investigación pasar por alto a sociólogos de gran talla situados entre ambos, como Emile Durkheim, Karl Mannheim y, sobre todo, Talcott Parsons.

Durkheim, como Saint-Simont, cuya influencia resultó muy intensa y extensa, mantuvo que las ideas morales son el cemento de la sociedad, el único vínculo que puede unir a los hombres¹⁹⁹. Frente a las clases como motores del cambio, propuso la solidaridad orgánica con orden jerárquico, pues la sociedad no es un simple agregado de individuos, sino una realidad "sui generis". Dios es la expresión simbólica de la fuerza de la sociedad como un todo, idea que desarrolla en "las formas elementales de la vida religiosa" pero que avanza en "La

¹⁹⁸Michels, Robert, "Los partidos políticos", Buenos Aires, Amorrortu, 1969, página 33.

¹⁹⁹Durkheim, Emile, "El socialismo", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 91.

educación moral"²⁰⁰, donde apunta que existe una relación determinada entre los valores morales de los hombres y las condiciones de su existencia social. Por algo la religión es una institución ubicua y permanente. Dios es la manifestación simbólica de los poderes de la sociedad, por lo que el creyente no se engaña al creer en la existencia de un poder moral del cual depende y del cual recibe todo lo mejor que tiene en sí mismo; este poder existe: es la sociedad²⁰¹.

Incluso las categorías fundamentales del pensamiento (tiempo, espacio, clase, número, causa, sustancia, personalidad, fuerza, etcétera) derivan en última instancia de las condiciones de existencia social de los hombres; la estructura cognoscitiva de las mentes humanas está determinada por la estructura de la sociedad. El conocimiento se logra, como sostenían los racionalistas, por mediación de las categorías, pero estas no son inminentes, sino de naturaleza social. En "Las formas elementales de vida religiosa" dice que todas las "representaciones colectivas" dependen de las estructuras sociales comunes y subyacentes, que no sólo dan origen a una mínima conformidad moral, sino también a una mínima conformidad lógica.

El cambio hacia un nuevo orden tenía que estar integrado por instituciones adecuadas a la moderna división del trabajo, que llevaría a una mayor interdependencia y responsabilidad mutua de las personas y la mayor dependencia de la sociedad como un todo. Su "De la división del trabajo social" es una prolongación del "Sistema industrial" de Saint-Simon. El progreso entraña aumento de esta división, en la cual los hombres dependen menos unos de otros, pero más de "la masa" (sociedad o comunidad).

Como Bonald, Maistre y Saint-Simon, Durkheim creía que la declinación de los poderes religiosos había dejado un vacío moral que reclamaba una autoridad capaz de moderar y regular las diversas "funciones" y de someter el egoísmo y los intereses especiales. Las funciones separadas y diversas, cuando logran un contacto entre sí, tienen a estabilizarse y regularse. La herencia tenderá a dejar paso al contrato (un lazo jurídico-moral) como proceso para adquirir propiedad.

El verdadero poder es para Durkheim una entidad subjetiva, por lo que es ilusorio creer que la imposición de límites a nuestros deseos y facultades desemboca en una reducción de poder o en la subordinación. Como ejemplo, imagina al déspota más absoluto "liberado de toda restricción externa" y cuyos deseos son irresistibles, para concluir que no sería todopoderoso, puesto que no puede resistir a sus propios deseos y estos se convierten en sus amos y amos de todo lo demás. "El autodomínio es la primera condición de todo poder, de toda libertad digna de

²⁰⁰Durkheim, Emile, "La educación moral", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 3.

²⁰¹Durkheim, Emile, "The Elementary Forms of Religious Life", Londres, George Allen and Unwin, 1964, página 255.

este nombre"²⁰². El egoísmo conduce a la autodestrucción, el altruismo preserva la vida.

La falta de poder, al obligar a la moderación, acostumbra a los hombres a ella²⁰³. Cuanto menos se tiene, tanto menos tentado se está a extender indefinidamente el ámbito de las propias necesidades, según escribió en "El suicidio", obsesionado por la relativa inmunidad de los pobres. La pobreza es la mejor escuela para enseñar la continencia.

Karl Mannheim²⁰⁴, aunque en mayor medida que Weber, aceptó que el valor del método marxista reside la conjetura de una correlación entre la estructura económica de una sociedad y su organización legal y política, y "que estas relaciones influyen hasta en el mundo de nuestro pensamiento"²⁰⁵. Lleva a tal extremo esta obsesión que intenta explicar la forma específica del conservadurismo alemán sobre la base del atraso económico, basándose en la "Crítica de la filosofía del derecho", de Hegel, y en "Revolución y contrarrevolución en Alemania", de Engels. Al igual que Marx, rechaza la separación entre el pensamiento y la acción. "Los hombres actúan unos con otros y unos contra otros en grupos diversamente organizados, y al hacerlo piensan unos con otros y unos contra otros", dice en "Ideología y utopía". El propio título de esta obra se refiere a que las condiciones de existencia y el conflicto de intereses entre opresores y oprimidos engendran corrientes antitéticas de pensamiento. Claro que a veces se puede olvidar que uno de los propósitos del pensamiento es la acción, sobre todo porque la especialización, que reduce la amplitud del pensamiento y la actividad, embota la voluntad de disentir e innovar.

La aparición de metáforas, conceptos y teorías basados en el "organismo", en oposición al "mecanismo", tendría una relación determinada con las condiciones sociales prevalecientes en Europa después de la Revolución Francesa, lo mismo que la posterior "Weltanschauung" historicista. La clave para la comprensión de los cambios en las ideas debe buscarse en el cambiante trasfondo social, sobre todo en el destino de los grupos o clases sociales que son los portadores de esos estilos de pensamiento.

²⁰²Durkheim, Emile, obra citada, página 45.

²⁰³Durkheim, Emile, "El suicio", Buenos Aires, Schapire, 1965.

²⁰⁴Mannheim, Karl, "Libertad, poder y planificación democrática", México, Fondo de Cultura Económica, 1953; "Sociología sistemática", Madrid, Revista de Derecho Privado, 1957; "Ideología y utopía", Madrid, Aguilar, 1958; "Ensayos de sociología de la cultura", Madrid, Aguilar, 1957; "Ensayos sobre sociología y política social", México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

²⁰⁵Manheim, Karl, "Sociología sistemática", Madrid, Revista de Derecho Privado, página 137.

Realmente, Mannheim estimaba en sumo grado la virtud del consenso. Entre las dos tendencias observadas en su tiempo, propugnaba un nuevo consenso planificado por las élites científica y de poder para cumplir con la función de las "técnicas sociales": influir en la conducta humana como la sociedad lo juzgue conveniente. Su Tercer Camino, entre la libertad y el poder, era la planificación democrática una mezcla de medidas keynesianas y socialdemócratas. Ese sería el fruto del nuevo consenso planificado por las élites científicas y de poder. Su nueva sociedad sería así saint-simoniana: jerárquica, orgánica y conducida por élites científico-industriales. Pero como la racionalidad de la planificación tampoco libraba de asimetrías sociales en los efectos de las decisiones económicas haría falta una Nueva Filosofía Social basada en valores cristianos que exaltaran el altruismo, el autosacrificio.

Parson, después de Weber, es el más destacado entre cuantos sociólogos acabamos de citar. El abrió el fuego encendido en la sociología por Weber, mediante la publicación de dos importantes artículos: "On the concept of influence" (1963) y "On the concept of power" (1963). En ambos polemiza contra la concepción del poder que se expresa en términos de juego de suma nula ("Zero sum game"), al tiempo que defiende la analogía entre el poder y la moneda.

Parson define el poder como un "medio generalizado de alcanzar los objetivos que uno desea lograr"²⁰⁶. En su obra "El sistema social" le cita por primera vez como "una clase relativamente específica de lesión potencial" del sistema social, junto al problema de las oportunidades y el de la asignación del prestigio²⁰⁷. Pero le atribuye un papel de importancia en su conocida teoría de la evolución social como una extensión de la evolución biológica a través de la aparición de "universales objetivos" o cualquier tipo de desarrollo que surja en más de una ocasión en condiciones diferentes (el lenguaje, la religión, el parentesco y la tecnología). En este sentido, sostiene que esa evolución puede analizarse como un proceso de diferenciación paulatina de las instituciones según las sociedades se desplazan de lo sencillo a lo complejo (las estructuradas por un elemental "simbolismo constitutivo" en función de relaciones de parentesco, donde no existen formas de jefatura ni hay economía productiva, pues subsisten con la caza y la recolección; luego la sociedad primitiva avanzada, donde la religión ya se presenta separada de otros aspectos de la vida social y se organiza y desenvuelve mediante un sacerdocio; después las sociedades intermedias o civilizaciones tradicionales, que configuran como esferas claramente distintas las relaciones políticas, económicas y familiares, por lo que aparecen universales evolutivos como la

²⁰⁶Parsons, Talcott, "The Structure of Social Action", Free Press, Nueva York, página 263, publicado en castellano por Alianza, Madrid, 1986.

²⁰⁷Parson, Talcott (1951), "El sistema social", Madrid, Alianza, 1982, página 38.

legitimidad política, la organización burocrática, el intercambio monetario o el sistema jurídico; por último, las sociedades industrializadas, donde los sistemas político y económico llegan a estar diferenciados mutuamente con claridad y ambos son distintos del sistema legal, así como de la religión).

El problema del poder lo sitúa a la hora de distribuir roles y status como elementos diferenciadores de un sistema social. Hay tres aspectos del problema: asignación de personas o de los actores, de los bienes y de las recompensas. Presenta el problema del poder como un problema básicamente relacional que concierne al segundo contexto: la asignación de los bienes. Partiendo de la definición de poder de Hobbes como "los medios presentes de un hombre para cualquier bien futuro"²⁰⁸, dice que toda posesión de bienes es posesión de poder, porque es, al menos en un sentido dependiente e implicado, un control sobre las acciones de los otros, como mínimo en el sentido de facultad para contar con su no-interferencia.

Aunque el poder y sus bases pueden ser muy específicos y particularizados (la posesión de una parcela y el poder de impedir que la invadan), su significación en el sistema social radica de la institucionalización de los derechos a posesiones particulares, en su generalización y --en consecuencia-- en su cuantificación. Esta generalización y cuantificación es una cuestión de grado en los diversos sistemas sociales. Y ese grado parece depender de tres condiciones:

-La ruptura de los lazos particularistas en el intercambio. Cuanto más alta es la diferenciación de roles, más extensa red de relaciones de intercambio y más extensos procesos de establecimiento de los términos entre los intercambiantes de roles. En esos procesos surge la oportunidad de ejercer el poder. La significación del poder para realizar cualquier orientación de meta es función de la extensión del sistema de relaciones de intercambio efectivas o potenciales.

-La institucionalización de normas universalistas. A más extensión del contexto de las relaciones de intercambio, más esencial es el gobierno de reglas generalizadas. Como la sola ruptura de lazos particularistas conduce a la inestabilidad, sólo se le podrá hacer frente o volviendo a las restricciones particularistas o mediante dicha institucionalización.

-El recurso interactivo a medios cada vez más drásticos. Es lo que Parsons llama un gradiente de efectividad o drasticidad. Se explica en que toda institucionalización de intercambio implica la definición de límites legitimados a la elección de medios. La base funcional de esta necesidad de institucionalización reside en que recurrir a ciertos medios daría al ego "demasiado poder" (podría alcanzar sus fines a

²⁰⁸Parson, Talcott (1951), "El sistema social", Madrid, Alianza, 1982, página 120 y siguientes.

expensas del alter). Hay dos medios que constituyen el foco de esta regulación institucional: el fraude y la fuerza. Hobbes ya advirtió que su uso no regulado conduciría a la lucha de todos contra todos. El poder puede ser incrementado a corto plazo avanzando en el gradiente de medios cada vez más drásticos. Pero como es relacional y por definición relativo ese aumento sólo se produce mientras el alter falle al tomar contramedidas. Este recurso interactivo a medios cada vez más drásticos es la fuente de la "lucha por el poder" y del carácter inherente de círculo vicioso de esta lucha. Solo puede ser roto mediante algún tipo de control que opere en un conflicto sobre las dos partes.

La generalización y cuantificación del poder en los sistemas sociales se presenta en dos modos o direcciones principales interdependientes, pero distintos, que pueden ser llamados respectivamente el económico y el político.

Ya que el poder económico es poder de compra, la invención cultural del dinero puede ser considerada como la generalización simbólica del poder de compra. Una cierta cantidad de dinero representa o equivale a un complejo total de bienes físicos o culturales particulares o servicios relacionales. El poder económico tiene propiedades no compartidas por ningún otro fenómeno del sistema total de interacción social: puede ser tratado como un elemento o variable "lenialmente" cuantitativo en el equilibrio total de los sistemas sociales. "La teoría económica es el esquema conceptual que trata del fenómeno del poder económico en este sentido, y en el sentido más técnico de las interdependencias complejas implicadas en un "sistema" de estas relaciones de poder en una "economía". La relevancia de estas interdependencias a su vez para los procesos de asignación de bienes y personas dentro del sistema social debe ser obvia"²⁰⁹.

La relevancia de la teoría económica depende de la independencia de las relaciones de intercambio de las variables institucionales del sistema social y del poder político. Las relaciones de intercambio tienen que operar dentro de un marco de instituciones regulativas que refuercen el grado de emancipación respecto del particularismo y la difusividad, y refuercen la observación de las limitaciones a la elección de metas y medios que impiden la confusión de un problema económico con un problema político. En la medida en que estas condiciones no se cumplan, la teoría económica pierde su relevancia independiente como esquema explicativo; tiene que reducirse a lo que en términos motivacionales puede ser llamado "economizar".

La segunda dirección de la cuantificación es la política. Mientras que el poder económico se enfoca a la posesión de medios

²⁰⁹Parsons, Talcott (1951), "El sistema social", Madrid, Alianza, 1982, página 123.

para maximalizar las ventajas en un orden de transacciones de intercambio alternativamente posibles, a través del ofrecimiento de ventajas compensadoras, el poder político es generalizado mediante la aplicación de la dimensión de relevancia del contexto total relacional de una meta dada; en el nivel de su contexto relacional particular, el poder político es la capacidad de controlar el sistema relacional como sistema. Mientras la estructura del poder económico es linealmente cuantitativa, simple cuestión de "más" y "menos", la del poder político es "jerárquica"; es decir, de niveles "más altos" y "más bajos"; el poder más grande es poder sobre el menor, no simplemente más poder que el menor. El poder político es relacional, no simplemente en referencia --por ejemplo, con respecto a "n" sujetos de intercambio potenciales, sino en significación directa²¹⁰

En conclusión, la institucionalización del poder económico se enfoca al mantenimiento de las condiciones de su generalización, de una parte, y de su aislamiento de otros componentes del sistema de bienes, de otra parte, y, sobre todo, del poder político. Esto incluye el evitar que grandes concentraciones de poder económico tengan una "influencia indebida" como bienes para el ejercicio del poder político.

Ninguna sociedad puede subsistir a menos que exista una base para "contar con" algún control del uso de la fuerza y a menos que los conflictos disgregadores --causantes de "luchas de poder"-- sean mantenidos dentro de ciertos límites. A más alto nivel de organización, más conflictos disgregadores potencialmente violentos y mayor necesidad funcional de control. El caso tipo ideal es el Estado, equivalente a lo que en otra área de la estructura social era el sistema familiar y el sistema de estatificación para las otras dos.

Pero ni siquiera la talla gigantesca de un Talcott Parsons, quien se ocupó e hizo ocupar a sus discípulos del poder, consiguió eximir a la sociología de esta asignatura pendiente del poder, que últimamente empieza a ser tomada en serio por la sociología de las organizaciones a pesar de que Perrow haya presentado el tema como "el más complejo de los problemas"²¹¹.

Henry Mintzberg, en su reciente libro "El poder en las organizaciones", describe así el cambio:

"Hasta hace muy poco, el poder, tanto de las organizaciones como de los gobiernos, no era un tema de investigación muy respetado. Pocos eran los investigadores que se sentían inclinados a llamar a la puerta de las organizaciones diciendo: "Quiero averiguar quién ostenta aquí el poder". Por tanto, este terreno se dejó sobre todo a los sociólogos, que adoptaron más

²¹⁰Parsons, Talcott (1951), "El sistema social", Madrid, Alianza, 1982, página 124.

el punto de vista de la sociedad en general que el de las organizaciones, estudiando el poder en éstas desde fuera, a distancia. Existen ciertamente algunas excepciones, como el detallado análisis realizado por Selznick (1966) de la Autoridad del Tennessee Valley²¹² o las observaciones de primera mano de una fábrica efectuadas por Dalton (1959), pero la mayoría de autores que estudiaban el poder tendían a hacerlo a distancia y en abstracto. En cierto modo, esta situación ha cambiado dramáticamente desde 1975, especialmente en el terreno de la dirección. Actualmente todo el mundo parece estar investigando cuestiones relacionadas con el poder en el seno de las organizaciones y en su entorno."²¹³

Benjamin Kidd, un sociólogo americano que escribió "The Science of Power", fue también un pionero en este campo, y su libro todavía merece la pena leerlo, pero parece haber influido muy poco en la prole intelectual. Dennis H. Wrong, que podría ser descrito como un sociólogo político, tiene también un libro excelente, "Power: Its Forms, Bases and Uses".²¹⁴

Además de servir a la política y a la economía (en este caso por las aportaciones relativas a la empresa), la sociología ofrece interesantes perspectivas para abordar el poder desde la familia y la pareja, campos todos ellos donde los años setenta resultaron relativamente fecundos para los estudiosos del poder en comparación con las décadas anteriores.

En España había quedado patente este interés con las obras precursoras de Juan Linz y de Amando de Miguel sobre las élites empresariales, como son buena muestra las tituladas "Características estructurales de las empresas españolas"²¹⁵ y

²¹²Selznick, A. "Tennessee Valley Authority and the Grass Roots", University of California Press, 1966.

²¹³ Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Ariel Economía, 1992, Barcelona, pág. 4.

²¹⁴ Wrong, Denis, "Power: Its Forms, Bases and Uses", Harper & Row, Nueva Yorks, 1979, se ha convertido en poco tiempo en un manual. Entre otros, le citan con profusión John K. Galbraith en su "Anatomía del poder", Kenneth Boulding en su "Tres caras del poder", Michael Mann en "Las fuentes del poder social", Alianza Universidad, 1991, y Barry Barnes, en "La naturaleza del poder".

²¹⁵Miguel, Amando de, y Linz, Juan, "Características estructurales de las empresas españolas: tecnificación y burocracia", en "Racionalización", Madrid, Revista del Instituto Nacional de Racionalización del Trabajo, números 1 a 4.

"los empresarios ante el poder público"²¹⁶. Ambos parten de que la tarea de industrializar el país no fue asumida por el poder público, por lo que el empresario capitalista ocupó un lugar preeminente. Metodológicamente, siguen la tríada conceptual Fundadores-Herederos-Directores para intentar explicar la dinámica del desarrollo económico española. La racionalidad burocrática propia de las empresas "directorales" se define frente a la "discrecionalidad" de las empresas "familiares" (con empresarios fundadores o herederos a su frente), al tiempo que trata de verificarse el predominio de la racionalidad burocrático-directorial en la España industrial (con la relativa excepción del "particularismo familista" de Barcelona y sus textiles) frente a la España semi-industrial.

Por las mismas fechas despuntó con varios artículos el también sociólogo Carlos Moya, quien finalmente publicaría "El poder económico en España"²¹⁷, quien cuenta en clave weberiana y shumpeteriana --en el sentido respecto de avance de la racionalización y de la innovación-- la evolución de las élites económicas desde la Restauración hasta 1970. Las élites que en 1939 empuñan la reconstrucción de la economía española y acaban imponiendo su progresiva racionalización hacia un capitalismo financiero-industrial, las protagonistas de la modernización de nuestra economía, se estructuran a partir de un núcleo dominante, el de la aristocracia financiera, históricamente estructurado en el período que va desde la Desamortización liberal hasta la Dictadura de Primo de Rivera. El libro se ocupa del diseño tipológico de esa aristocracia, de los gestores militares, del INI y de los nuevos directores, para concluir que la modernización estaba estructuralmente frenada por los límites políticos del sistema, a la espera de una radical racionalización política de las élites del poder y la activa y racional integración de las masas en la vida pública.

El interés de los sociólogos españoles por los enfoques de poder se ha avivado también en la reciente publicación de obras de sociología histórica como "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna"²¹⁸, o "Poder, familia y consanguinidad en la España del antiguo régimen"²¹⁹, cada uno de los cuales incluye numerosas investigaciones sectoriales o

²¹⁶Linz, Juan, y De Miguel, Amando, "Los empresarios ante el poder público, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1966.

²¹⁷Moya, Carlos, "El poder económico en España", Madrid, Tucur Ediciones, 1974.

²¹⁸Pastor, Reyna (Comp.), "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna". Biblioteca de la Historia, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1990, 465 páginas.

²¹⁹Chacón Jiménez, Francisco, y Hernández Franco, Juan (Eds.), "Poder, familia y consanguinidad en la España del antiguo régimen", Anthropos, Barcelona, 1992, 255 páginas.

territoriales.

5. ANTROPOLOGÍA.

No más ricos que los de sociología han sido los resultados de la antropología social o de la política en sus investigaciones sobre el poder, que han absorbido muchos medios y una creciente atención.

Las primeras aportaciones llegaron a finales de los años cincuenta, por obra de Southall²²⁰ en 1956, Sahlins²²¹ en 1958, Witffogel²²² en 1957 y Easton²²³ en 1959.

Poco después aparecieron los primeros enfoques desde la antropología política. Las obras más notables fueron las de Clastres (1962)²²⁴, el notorio trabajo de Dumont "Homo hierarchicus" (1966)²²⁵, la tesis de Lapierre "Essai sur le fondement du pouvoir politique" (1968)²²⁶, el "reading" de Banton "Political Systems and the Distribution of Power" (1965)²²⁷ y el conocido libro de G. Balandier (1967) "Antropología política."²²⁸

²²⁰Southall, A. "Alur Society: a Study in Processes and types of Domination", Cambridge: Heffer, 1956.

²²¹Sahlins, M.D. "Social Stratification in Polynesia", University of Washington Press, Seattle, 1958.

²²²Witffogel, K.A. "Despotismo oriental. Estudio comparativo del poder totalitario", Guadarrama, Madrid, 1966. La primera edición se publicó en 1957.

²²³Easton, D. "The political system", Knopf, New York, 1953. El mismo autor publicó más tarde "Political Anthropology", in Segel, B.J (Ed), Biennial Review of Anthropology, Stanford University Press, Palo Alto, 1959, y "Varieties of Political Theory", Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1966.

²²⁴Clastres, P., "Echange et pouvoir", L'homme, 1962. El mismo autor publicó después "La sociedad contra el Estado", Barcelona, Monte Avila, 1978.

²²⁵Dumont, L., "Homo hierarchicus", París, Gallimard, 1966.

²²⁶Lapierre, J. W., "Essai sur le fondement du pouvoir politique", Aix en Provence, Ophrys, 1968.

²²⁷Banton, M., "Political Systems and the Distribution of Power", London, Tavistock, 1965.

²²⁸Balandier, Georges, "Antropología política", Barcelona, Península, 1976, traducción de la edición de 1967, publicada en París; "Le Détour, pouvoir et modernité", París, Fayard, 1985; y "Le désordre", París, Fayard, 1988, publicado en Barcelona con el título "El desorden: la teoría del caos y las ciencias

Las iniciales inquietudes de Balandier en los años sesenta le permitirían observar después que, en las sociedades de la tradición primitiva, el poder aparece como una máquina que tiene la capacidad de actuar sobre el desorden a fin de convertirlo en energía positiva; el movimiento debe ser un agente de refuerzo y no de disipación de las fuerzas colectivas, mientras que el desorden pueden traducirse en orden por el efecto de lo imaginario, lo simbólico y las prácticas ritualizadas.²²⁹ Previamente, intenta demostrar cómo los "mitos de origen" expresan un orden primordial sacado del caos, cómo los ritos trabajan para el orden y por qué procedimientos la tradición obra astutamente con el movimiento. En el mundo moderno, la respuesta dada al desorden toma tres formas principales: la respuesta total, o el orden totalitario; la respuesta de la persona, o el orden sagrado, y la respuesta pragmática, o el orden por el movimiento.

Las aportaciones de los años sesenta reciben otros decisivos impulsos durante los años setenta. Por entonces, Clastres contribuyó, con la oposición de diversos antropólogos marxistas, al desarrollo de nuevas formas de entender el poder en las sociedades arcaicas. Los más valioso de esos opositores fue dado a conocer hacia 1979, por obra de Godelier y la de Meillassoux.

Maurice Godelier, que publica inicialmente diversos trabajos²³⁰, se consagra definitivamente en "Lo ideal y lo material". En esta obra se esfuerza por explicar las razones y mecanismos por los que el lugar y la forma de la economía cambian a lo largo de la historia, al tiempo que cambian las formas de poder de producción y las relaciones de producción. Esas formas de poder, sobre todo las basadas en relaciones de dominación y explotación, combinan de distinta manera dos fuerzas indisociables, pero de naturaleza contrapuesta y desigual importancia: la violencia y el consentimiento (más fuerte que la anterior, hasta el punto de que ningún poder dominante puede basarse por mucho tiempo sólo en la violencia²³¹). Para explicarlas lógicas sociales hay que recurrir a complejos encadenamientos de causas y efectos más complejas que las ideas de infraestructura, de las superestructuras y de sus correspondencias. A diferencia de los demás animales, los

²²⁹Balandier, Georges, "El desorden: la teoría del caos y las ciencias sociales" por Gedisa, 1990, página 12.

²³⁰Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", Madrid, Siglo XXI, 1967; "Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas", Madrid, Siglo XXI, 1974; "Antropología y economía", Barcelona, Anagrama 1976; "Objet et méthodes de l'anthropologie économique", L'Homme V; "Ser marxista en antropología", Viejo Topo, 34, 1979, páginas 40-44; "La producción de grandes hombres", Madrid, Akal, 1986, y "Lo ideal y lo material", Madrid, Taurus, 1989.

²³¹Godelier, Maurice, "Lo ideal y lo material", Madrid, Taurus, 1989, página 11.

hombres, al producir bienes y servicios, producen la sociedad para vivir. Pero no todos los elementos que componen la sociedad (el arte, el parentesco, la religión, el poder, etcétera) tienen el mismo peso sobre la evolución de las sociedades. Dos dominios parecen contener las fuerzas con mayor peso, las cuales no sólo hacen cambiar las sociedades, sino que sobre todo hacen cambiar de sociedad: las fuerzas económicas y las fuerzas políticas. La parte ideal de toda relación social no es únicamente el reflejo de esta relación en el pensamiento, sino que constituye una de las condiciones mismas de su nacimiento.

Previamente, Meillassoux²³², influenciado por Polany en Estados Unidos, había avivado la polémica, que hizo estragos en los años sesenta hacia estragos en los años sesenta, entre los antropólogos partidarios y los adversarios de las categorías economía sustantiva y economía formal creadas por el autor de "La Gran Transformación". Pero, aparte de curiosidades marxistas como la de hablar de un "modo de producción cinegético, se centró en tratar de demostrar que el sistema de castas de la india enmascaraba tres clases dominantes (señorial, clerical y comercial) que explotan de diferentes maneras a la de los Sudra.

6. PSICOLOGÍA.

Tres son los campos de la psicología que han despuntado en los resultados de sus investigaciones sobre el poder: la psicología social, la cognición social y la psicología diferencial, aunque otras especialidades de la misma disciplina también se han ocupado del mismo asunto. Un caso relevante, aunque no entraremos en el mismo por imperativos de espacio, lo ha proporcionado, por ejemplo la psiquiatría, desde cuya disciplina el doctor español Gregorio Marañón escribió: "Todo poder, por legítimo que parezca encierra una especie de agravio para los demás, agravio que desde un principio hay que hacer perdonar. El ir y venir afanoso y trágico de lo hombres, bajo el espejismo de las ideas, de las creencias y mitos, es sólo ansia de mandar, de conservar el poder, miedo de perderlo, apetito de conquistarlo. Todos los poderes humanos, cuando son excesivos, no se dan cuenta de que sus propios excesos destruyen sus cimientos, y cuando más fuertes se creen comienzan a tambalear"²³³.

6.1. Psicología social.

Gran dedicación ha recibido el poder, en primer lugar, desde

²³²Meillassoux, C., "Contra la ilusión del paraíso perdido", Viejo Topo, 34, 1979.

²³³Díaz, José Luis, y González, Vicente, "Gran enciclopedia de frases célebres", Madrid, Ediciones Giner, 1967, tomo 2, página 1.294.

la psicología social. Como dijo Cartwright en 1959⁽²³⁴⁾, el que el poder sea "inevitablemente una parte de los fenómenos aceptados como de la psicología social", ha hecho que lo investiguen las principales teorías de este área: teoría de campo, teoría del intercambio, teoría de la decisión...

A diferencia de la sociología o de la política, en este campo las aportaciones constituyen la principal fuente para definir el fenómeno del poder²³⁵. Como tratamos sus resultados con gran detalle más adelante, tampoco los esbozaremos aquí. Pero sí hemos de anticipar que han tenido poco aprovechamiento por otras disciplinas, principalmente por la escasa operatividad de las conceptualizaciones y teorías más importantes.

El verdadero impulso de los estudios sobre el poder desde la psicología social, aunque ello trasciende a otras muchas disciplinas, hay que situarlo en el año 1950 con la publicación por Laswell y Kaplan de su libro "Power and Society".²³⁶ A partir de entonces empiezan a darse importantes contribuciones desde el campo de la psicología social (las más relevantes serían las de Lippitt²³⁷ en 1952, French²³⁸ en 1956 y Cartwright²³⁹ en 1959), que no tardarían en filtrarse hacia las ciencias políticas y la antropología.

En la Psicología Social, concretamente, tras el impulso dado al tema por los lewinianos, en la siguiente década toman el

²³⁴ "Studies in social power", Ann Arbor, University of Michigan Press, citado por I.D. León Santana en "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja: un estudio sociocognitivo".

²³⁵ León Santana, Inmaculada Dolores, "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja: un estudio sociocognitivo", tesis doctoral, Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1989.

²³⁶ Laswell, H.D. y Kaplan, A., "Power and Society", Yale University Press, New Haven, USA, 1950.

²³⁷ Lippitt, R. y otros, "The Dynamics of Power: a Field Study of Social Influence in Groups of Children", Human Relations, 1952, 5.

²³⁸ French, J.R.P y Raven, B., "The Bases of Social Power", Ann Arbor, Instituto for Social Research, University of Michigan, 1959.

²³⁹ Cartwright, Dorwin, "Studies in Social Power," Research Center for Group Dynamics, número 6, Ann Arbor, Instituto for Social Research, University of Michigan, 1959.

relevo algunos conductistas, como Homans²⁴⁰, Blau²⁴¹ y Mulder²⁴². Otro de los más destacados, Lashley, discípulo de Watson, cambió el esquema estímulo-respuesta por el de teoría de campo, análogo al campo de fuerza en física. Mahoney y Theorensen²⁴³ son nombres sobre los cuales volveremos también en posteriores capítulos.

En la psicología europea cabe señalar el trabajo de Pages²⁴⁴, que con su concepto de "emprise" descentra el análisis del poder de las fuerzas locales y concretas, para orientarlo más hacia la noción de contexto. Pages aporta el sistema de "emprise" para distinguir entre la conformación de decisiones y las preferencias. El "emprise" es la explicación de los efectos de poder indirectos, no intencionales, difusos e impersonales que engendraría la multiplicidad de determinaciones del sujeto.

Pero será en la década de los setenta, a juicio de Ibáñez²⁴⁵, cuando se consigan los mayores logros en el estudio del poder. Ayudó a ello, sin duda alguna, la auténtica revolución conceptual llevada a cabo por Foucault, cuya teoría de los paradigmas examinaremos en otro capítulo.

Aunque quedaría bien situado también en otras disciplinas, en especial la filosofía, la lingüística, la historia o la

²⁴⁰ Homans, George C., "Social Behavior", Harcourt, Brace & World, Nueva York, 1961.

²⁴¹ Blau, P.M., "The Dynamics of Bureaucracy", University of Chicago Press, Chicago, 1963.

²⁴² Mulder, M., 1960, y "Power Equalization through Participation", Administrative Science Quarterly, 1971.

²⁴³ Mahoney, J. y Theorensen, C.E. "El poder para la persona", Books/Cole, 1974 citado en Rogers, Carl "El poder de la persona", México, Ediciones el Manual Moderno, 1985, páginas 2-10.

²⁴⁴ Pages, M., "Le social control, la régulation sociale et le pouvoir", Revue Française de Sociologie, 1967, 8(2), pp. 207-221. Otros trabajos del mismo autor son el de previa publicación "Notions et problèmes concernant la participation politique et le pouvoir", Recherches Universitaires, 1963, 4(5), pp. 3-11. Posteriormente publica "L'Inégalité des systèmes d'emprise à différents niveaux et leur interaction", Epistemologie Sociologique, 1973, pp. 15-16, 97-117. Su obra más importante tal vez sea "Recherches sur les phénomènes de pouvoir dans les grandes organisations", Sociologie et Sociétés, 1977, 9(2), pp. 122-147, tras el cual da a conocer "La notion d'emprise et l'interaction sociale: Analyse critique théorique et développements expérimentaux", Laboratoire de Psychologie Sociale, 1980, París.

²⁴⁵ Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Hora, S.A., Barcelona, 1982, página 10.

psiquiatría, Foucault ofrece claras soluciones al problema por el cual el poder y la subjetividad habían sido concebidos demasiado tiempo como totalmente opuestos²⁴⁶. Nos informa acerca de la emergencia de la psiquiatría, medicina, de las ciencias humanas, de la cárcel, de la sexualidad y especialmente de las tecnologías para el gobierno del individuo. Nos enseña cómo ese gobierno opera a través de una serie de discursos y prácticas que pretenden constituir a los individuos humanos como sujetos, y hacerlo de acuerdo con las nociones de la verdad. Los diferentes modos de subjetificación de los individuos pueden ser caracterizados como una operación a tres niveles. El primero comprendería esos cuerpos de conocimiento que se encasillan ellos mismos dentro del sujeto humano, el sujeto hablado en la "Gramática general", filología, lingüística, análisis de la riqueza o sujeto viviente de la historia natural o de la biología. La segunda dimensión integraría la división de sujetos de diferentes cualidades: las divisiones entre el sano y el loco, los criminales y los no criminales, etcétera. La tercera dimensión se referiría a los conocimientos y las tecnologías en que el hombre pretende transformarse en sujeto: el dominio de la sexualidad o la definición de propias reglas de conducta como seres singulares (prácticas religiosas así como educativas, médicas, industriales y psicológicas).

El poder ha sido visto como una operación exclusiva a través de la represión de una subjetividad esencial. El sujeto, desde esta visión, se levanta en una valiente lucha contra el poder, pero es constantemente derrotado. A menudo esto se conseguía de forma sangrienta. Había otras maneras posibles. Algunas veces la amenaza de la fuerza (lo que luego Galbraith llamaría "poder condigno") era suficiente para someter el posible levantamiento de la subjetividad. Pero Foucault sugirió una visión opuesta y directa del poder, opera precisamente en la otra dirección, no reprimiendo la subjetividad, sino promoviéndola, cultivándola, criándola. Su operación de poder por la vía de la promoción de la subjetividad fue, sin embargo, una opción no neutral. La subjetividad siempre es promovida bajo unas condiciones específicas, siempre es una subjetividad regulada la que emerge de este proceso, como advertiría Miller²⁴⁷.

Las influencias de Foucault o sus similitudes con otros teóricos del poder van a ser enormemente extensas. La más notoria se centra en los representantes de la Teoría Crítica marxista. A pesar de que los representantes de esa Escuela de Frankfurt fueron a París en 1935 a la búsqueda de refugio, Foucault señala que como estudiante nunca oyó hablar de ella a sus profesores. Pero hay con toda evidencia "dos tipos muy similares de

²⁴⁶Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, páginas 97-199.

²⁴⁷Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 2.

pensamiento"²⁴⁸. Habermas alabaría a Foucault por su "maestra descripción de la bifurcación de la razón". Por su parte, el autor francés opinaría que la escuela de Frankfurt se preocupaba de una sola bifurcación de la razón y él por una múltiple bifurcación: su objetivo no era el señalar por qué la razón se convierte en instrumental, ni tampoco el buscar la causa de que uno se pueda oponer a la racionalidad técnica.

En una cultura que se mueve hacia la particularidad, hacia la fragmentación, uno ponía el énfasis de lo local (Foucault), mientras que los otros apostaban por la universalidad y la extensión (Habermas). Ciertamente, los trabajos de Foucault reúnen mayor información acerca de la relación entre poder y subjetividad que los de la Teoría Crítica. En "Historie de la Folie", la locura es "liberada" por el conocimiento psiquiátrico. En "El nacimiento de la Clínica", se fijan las condiciones con las que la medicina sería una profesión liberal desarrollada, el interés creciente para saber y actuar sobre la salud de la Nación como totalidad. En el "Orden de las Cosas", se nota un dispositivo cuyo objetivo central es producir un conocimiento sobre el sujeto individual. Por último, "Disciplina y castigo", al igual que sus tres volúmenes de la "Historia de la sexualidad", están centrados en el estudio de los cuerpos del conocimiento y de los lugares institucionales para construir, regular y conocer la subjetividad del individuo. El sujeto aparece como una entidad creada dentro y a través de la operación práctico-conceptual de la prisión o de la multitud de intervenciones dirigidas hacia la sexualidad del individuo.

La obra de Foucault tiene mucha relación con los estudios del historiador y filósofo Georges Canguilhem sobre los conceptos de la vida en las ciencias biológicas. Para Canguilhem, el fenómeno de la vida está en estrecha relación con los conceptos de la normativa de su ciclo, con la especificación de un discurso verídico.

Entre otros autores influenciados por Foucault destacan Robert Castel²⁴⁹, Jacques Donzelot²⁵⁰, Giovanna Procacci²⁵¹,

²⁴⁸Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 213 y siguientes.

²⁴⁹Castel, Robert, "L'ordre psychiatrique", Les Editions de Minuit, Paris, 1976, y "The Psychiatric Society", Columbia University Press, New York, 1982.

²⁵⁰Doncelot, Jacques, "The Policing of Families", Hutchinson, London, 1980, y "L'Invention du Social", Fayard, Paris, 1984.

²⁵¹Procacci, Giovanna, "Social economy and the government of poverty", en "Ideology and Consciousness", no. 4 (Autumn, 1978).

Pasquale Pasquino²⁵² y muchos otros más.

Aunque la psicología experimental constituye una disciplina aparte dentro de la psicología, hay que destacar sus aplicaciones a la psicología social. En esta línea de experimentación Stacy Adams²⁵³ aplica categorías económicas, como la de las inversiones de las organizaciones, explicar la conducta en términos de las pérdidas y ganancias psicológicas que siguen a la emisión u omisión de una determinada actuación. Katz²⁵⁴ y Kahn concluyen que toda organización se enfrenta de alguna manera a la tarea de tener que reducir de algún modo la variabilidad, inestabilidad y espontaneidad de los actos humanos en aras de aumentar la "eficiencia" de la organización. Estos mismos autores mostraron su discrepancia con la teoría clásica de la organización y aprovecharon en forma extraordinaria el marco de referencia que ofrece la "Teoría del Sistema Abierto"²⁵⁵, lo cual les permite el estudio de las organizaciones a gran escala. Su definición de liderazgo es también más abierta que las tradicionales: cualquier acto de influencia en cuestiones de importancia organizacional.

Cartwright²⁵⁶ define la influencia como una especie de fuerza psicológica. Los mecanismos de influencia y los distintos tipos de poderes y la aplicación a la psicoterapia son tratados por French y Raven²⁵⁷. quienes destacan los siguientes factores 1) coerción; 2) recompensa; 3) legitimidad; 4) referencia; 5) pericia; y 6) información, que consideran el factor más decisivo de los mecanismos de influencia, especialmente en su aplicación a la terapia, donde descubren que el terapeuta reúne las posibilidades de ejercer simultáneamente varios tipos de influencia, incluso sin que sea consciente de ejercitar tales poderes.

Las variables que determinan el grado de poder social son

²⁵²Pasquino, Pasquale, "Theatrum politicum. The genealogy of capital-police and the state of prosperity", en "Ideology and Consciousness", no. 4 (Autumn, 1978).

²⁵³Rodrigues, Aroldo, "Psicología Social", México, Tilla, 1.983, páginas 96-105.

²⁵⁴Kath, D. y Kahn, R. "Psicología social de las organizaciones", México, Trillas, 1.986, página 223.

²⁵⁵Esta teoría será explicada exhaustivamente en el epígrafe 2.6.1.2.

²⁵⁶Cartwright, Dorwing y Zander, A (Comps.) "Group dynamics: research and Therory" (2ªed.), Evanson, III: Row, Peterson, 1.960.

²⁵⁷French, J.P. y Raven B.H. "The Bases of social power", New York, Institute for Social Research, 1.959, páginas 73-74.

enumeradas por Emersin²⁵⁸: a) los recursos; b) el grado de dependencia de los demás de un individuo determinado y c) alternativas posibles que sirven a los demás individuos como fuente de recompensa. La interacción social y la distribución de costos y recompensas entre los miembros del grupo se explican por el grado en que un individuo tiene la capacidad o autoridad, ya sea por su posición o por su status en el grupo, de controlar a otros individuos, imponerles formas de comportamiento y exigirle obediencia.

Sobre la autoridad y los que reconocen la autoridad Adams y Rommey²⁵⁹ elaboraron un modelo de análisis de comportamiento. Querían estudiar la relación entre el poderoso y el que reconoce su poder. Y concluyeron que la autoridad va unida al poder social del individuo.

Las características de la personalidad indujeron a elaborar la escala F o "Escala Fascista" a Adorno²⁶⁰, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford, en 1.950. El perfil de una persona autoritaria sería la que puntúa alto en el conjunto de estos diez factores: convencionalismo, sumisión autoritaria, agresión autoritaria, rechazo de la inventiva personal, comportamiento supersticioso y estereotipado, preferencia por las posiciones de poder y de dureza, destructividad y cinismo, proyectividad, y atención exagerada a los problemas sexuales de la sociedad. Pero autores como Christie²⁶¹ y Jahoda rebatieron el método que siguió Adorno para la construcción de la escala.

6.2. Cognición social.

Algo similar se puede decir de esta segunda perspectiva psicológica de la cognición social, sobre todo por sus posibilidades como marco de investigación. Esta se ha interesado por las percepciones del individuo, por la manera como éste analiza la información sobre otros, los caracteriza y hace inferencias sobre sus estados psicológicos internos (Moscovici).

Mead y Goffman²⁶² se centran en los conceptos de dirección y control sociales, apoyados por el interaccionismo simbólico. Este tipo de interacción conduce al establecimiento de un

²⁵⁸Emersin, R.M., "Power-Dependence relations". *American Sociological Review*, nº 27, 1.962, páginas 31-41.

²⁵⁹Adams, J. S. y Rommey, A. K., "A funcional Analysis of authority" *Psychological Review*, nº 66, 1.959, páginas 234-251.

²⁶⁰Adorno, T.W., y cols. "The authoritarian personality", New York, 1.950.

²⁶¹Christie, R. y Jahoda, M., "Studies in the scope and method of <The authoritarian personality>", New York, 1.954.

²⁶²Mead, G.H. "Espíritu, persona y sociedad", Buenos Aires, Paidós, 1.953.

autoconcepto personal, de manera que la dirección y el control operan en gran medida mediante cogniciones sociales implantadas (un control indirecto, opuesto al control directo, que opera a través de la compulsión directa de órdenes y normas). Estas cogniciones de base social tienen un carácter sistémico y una función adaptativa que, según Farr²⁶³ y Moscovici en 1.984, son los fundamentos de la acción social.

Las acciones en casi todas las situaciones vienen prescritas por guiones (Abelson²⁶⁴) o esquemas. La actividad del agente consiste principalmente en la selección y ejecución de esas instrucciones preestablecidas. Pero Von Cranach²⁶⁵ y Harre otorgan más libertad al agente y subrayan la importancia de los valores, de las convenciones y el conocimiento que el individuo emplea en el curso de formación de actitudes y de la toma de decisiones acerca de sus metas.

Estudiar las estructuras y procesos que sirven de soporte a las creencias sobre las relaciones sociales de poder -nos referimos a las teorías implícitas- es una forma de acceder a sus contenidos. Sobre ello han puesto especial énfasis en España las investigaciones de María Dolores León sobre las relaciones implícitas de poder en la pareja, evitando caer en la concepción --tradicional en la psicología social-- que ha entendido el poder sólo como transacción, encubriendo con ello muchas de sus otras formas de expresión, como las ideologías²⁶⁶.

²⁶³Farr, R.M. y Moscovici, S. (comps.) "Social Representations", Cambridge y New York, University Press, 1.984.

²⁶⁴Abelson, H.P. "Scrip Processing in attitude formation and decision making. En Cognition and Social Behavior, Carroll, J.S. y Payne J.W. (comps.), New York,, L. Erlbaum, 1.976

²⁶⁵Rodrigues, Aroldo, "Psicología Social, México, Trillas, 1.983, páginas 125-130.

²⁶⁶ En economía, la Teoría de los costes de transacción se utiliza para explicar la evolución de las instituciones capitalistas y para compensar beneficios derivados de las carencias de información por el ahorro de costes de transacción. Al defender la validez del modelo de competencia perfecta para la óptima asignación de recursos que se puede conseguir en el mercado real pese a las deficiencias de información de algunos agentes sobre variables relevantes, José Luís Feito señala: "La existencia de poder de mercado y otras manifestaciones aparentemente contrarias a la competencia no constituyen necesariamente una fuente de ineficiencia si tenemos en cuenta algunas características fundamentales del mundo real no contempladas en el modelo de equilibrio general. La integración vertical, el elevado tamaño de las empresas y las prácticas de fijación de precios en algunos mercados, el hábito de los consumidores de asociar precio con calidad y fiabilidad de producto con la intensidad de la publicidad, pueden tener su origen en los costes de transacción y en la incertidumbre y ser

6.3. Psicología diferencial.

Otra perspectiva la aporta la psicología diferencial. Su enfoque del funcionamiento individual, caracterizado por las divergencias y particularidades personales, también nos puede ayudar a esclarecer cuáles son aquellos rasgos o condiciones personales que favorecen un ejercicio más eficaz del poder.

Muchas cosas han dicho de interés las diversas ramas de la psicología²⁶⁷. En general, está asumido que existen los "placeres" del poder, pero no han sido explicados; y la interrelación entre el ejercicio de la voluntad como poder y la aceptación de esa voluntad como obediencia tampoco ha sido estudiada. En este caso, como en el del prestigio, parece necesario remitirse a algún anclaje de esas capacidades psicosociales de la especie a las que llamamos "naturaleza humana"²⁶⁸.

Aunque hay quien relativiza el influjo decisivo ejercicio por lo psicológico, la aproximación a la política mediante el

compatibles con la asignación más eficiente de recursos que se puede conseguir, dados esos elementos constitutivos de la realidad. La Teoría de los Juegos y la Teoría de la Organización Industrial se pueden contemplar dentro de esta perspectiva, ya que se concentran en analizar fenómenos no recogidos en el modelo de equilibrio general competitivo. Se trata de técnicas y teorías que se han concentrado en analizar aspectos del proceso de ajuste, del movimiento de las empresas y de las estructuras de mercado en situaciones de desequilibrio y, en esto, de nuevo coinciden con el análisis anterior. El corlarío que Segura obtiene de esta literatura, "que una economía capitalista abandonada a sus propias fuerzas conduce a actuaciones estratégicas y asignaciones ineficientes", no es el único posible, ni acaso el que relfeja el consenso de los economistas trabajando en este área".Feito, en "la visión de Julio Segura sobre la competencia, la asignación de recursos y la distribución de la renta en economías capitalistas", Revista de Economía, Madrid, primer semestre de 1991.

²⁶⁷ Ver Hielbroner, página 39 y siguientes: "El poder no es sólo versátil en sus aspectos, sino también oscuro en sus raíces psíquicas".

²⁶⁸ Luego añade Heilbroner que la infancia --con la separación dolorosa y gradual de la psíquica fusión con la madre y su entorno, la formación de la conducrtá independiente, la salida de algunos individuos con una necesidad de afecto insatisfecha o la formación de impulsos sadomasoquistas-- es una gran experiencia preparatoria de la condición adulta, el origen del deseo de imponer la propia voluntad o del placer que se deriva de esa imposición, o del anverso, el impulso a aceptar, o incluso a indentificarse con la imposición de la voluntad del otro sobre uno mismo.

estudio de las relaciones de poder da por sentado que todo el mundo busca el poder como el valor más alto. Pero los analistas del poder rechazan generalmente esta presunción por considerarla insostenible psicológicamente.²⁶⁹ El análisis del poder no implica lógicamente ninguna presunción psicológica particular.

Hay abundante literatura en la psicología relacionada con el poder. Dos ejemplos son David C. McClelland, "Power: The Inner Experience", y Ng Sik Hung, "A Social Psychology of Power".

En su paseo por esta disciplina para comprender mejor el poder, Boulding confiesa²⁷⁰ que ha encontrado a la psicología como la ciencia social más difícil de penetrar, tal vez porque nunca preocupa mucho al economista lo que pasa en su propia mente. Los dos trabajos citados le revelaron "la cuestión fundamental de la dinámica del desarrollo de la búsqueda del poder y de la identidad de la solución de problemas en el caso del individuo. McClelland ha aplicado algunos de sus principios a la práctica del desarrollo, por ejemplo, habilidades empresariales en La India, que estoy seguro de que es muy valioso. Los psicólogos en su totalidad han rechazado la distinción, que ha resultado ser muy importante para mi propio pensamiento, entre aproximadores y evitadores, desarrollada originalmente por Neal Miller en "Estudios Experimentales del Conflicto" hace algunas décadas, pero aparentemente no se ha desarrollado mucho el tema. La dinámica total del aprendizaje humano es claramente de una gran importancia en la teoría general de poder - ¿cómo Hitler aprendió a ser Hitler? -, y debo confesar que estoy profundamente preocupado por mi propia ignorancia en este asunto. No dudo que hay algo aquí sobre psicología que estoy omitiendo. ¿Es esto debido a que tiende a estudiar una muestra muy pequeña y sesgada de la humanidad, desde el colegial hasta el enfermo mental, mientras que los economistas han estado ocupados con "el negocio ordinario de la vida" como diría Alfred Marshall? En este punto verdaderamente me siento abierto a aprender más"²⁷¹.

El análisis factorial, método de simplificación de los datos mediante la reducción del número de variables, permite a estas disciplinas psicológicas algunos resultados en la investigación del poder. Eyseck²⁷² y Catell²⁷³ son sus precursores. Mediante

²⁶⁹ Dahl, Robert, "El poder", Enciclopedia de las Ciencias Sociales, Vol 8, pág 294.

²⁷⁰ Boulding, Kenneth E., "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1991, pág 11.

²⁷¹. Three Faces of Power, pág 12.

²⁷²Eysenck, H.J. "Human Typology, Higher nervous activity, and factor analysis", en Biological bases of individual behavior, Londres, Academic Press, 1.972.

el test <16 PF>, una escala obtenida mediante la exploración experimental y factorial de la personalidad, Catell describió una escala llamada "dominancia". En ella refleja los grados de poder (la tendencia a dominar y controlar a los demás, a buscar el mando, considerarse superior a los otros, a hacer prevalecer sus ideas). Una de las aplicaciones consiste en relacionar el grado de dominancia con la inteligencia, para poder saber qué tipo de poder ejercerá determinado individuo, aunque Catell advierte que un individuo poco inteligente es improbable que llegue a tener poder, ya que en su infancia sus compañeros y hermanos habrán limitado sus tendencias. Pero no hay acuerdo en la profesión sobre si inteligencia y poder están relacionados. Sin embargo, los manuales de psicología experimental insisten en los métodos de medida, como el de McGuigan²⁷⁴.

7.HISTORIA.

Las aproximaciones al poder entre los historiadores forma parte de uno de los campos más caóticos de nuestro tema, en el que recientemente se empieza a imponer cierto orden. A ello han contribuido especialmente los siguientes libros:

--El libro de John A. Hall, "Powers and Liberties. The Causes and Consequences of the Rise of the West"²⁷⁵ plantea que las tres grandes filosofías de la historia de nuestros tiempos parten de considerar la importancia de un poder hegemónico: la economía o el poder económico (Carlos Marx y los marxistas más académicos), la política o el poder político (Montesquieu, David Hume y Adam Smith, éste último porque vinculaba el comercio con la libertad y atribuía el auge del mercado a la fragmentación política), y las ideas o factores ideológicos (Max Weber y su observación de la "afinidad electiva" entre la situación social de la persona y la creencia que uno escoge). Los tres "tipos de poder" son considerados por Hall como fundamentales en la historia humana y "aparecen en todas partes"²⁷⁶. Allí donde "los tres se mueven en la misma dirección, es muy probable que se genere una gran energía social. En contraposición a este poder

²⁷³Catell R.B. "Personality and motivation Structure and measurement. Yonkers on-Hudson, New York, World Book Company, 1957, páginas 59-95.

²⁷⁴McGuigan, David, "Psicología experimental", México, Trillas, 1.978, todas la páginas.

²⁷⁵La traducción al castellano de esta primera versión original inglesa, publicada en 1985, es "Poderes y libertades: las causas y consecuencias del auge de Occidente", Ediciones Península, Barcelona, 1988.

²⁷⁶Hall, John A., "Poderes y libertades: las causas y consecuencias del auge de Occidente", Ediciones Península, Barcelona, 1988, página 15.

"capacitador" se encuentran las situaciones de poder "bloqueante"²⁷⁷. Sobre estas mimbres, Hall va más allá de Weber y pretende demostrar que el auge del capitalismo guarda una relación con el cristianismo mucho mayor que el maestro alcanzó a sospechar.

--El trabajo de William H. McNeill, "The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society Since A.D. 1000"²⁷⁸, analiza de forma admirable el impacto del conocimiento humano, y particularmente de la tecnología, en el poder de destrucción. Al tiempo, McNeill, cuyos libros sobre historia mundial prestan un gran interés a las interrelaciones de civilizaciones a través del movimiento de personas y enfermedades, considera la amenaza como la responsable de un sistema inestable, operando casi como una interrupción en el largo proceso de desarrollo del poder integrador y del productivo, como diría Boulding.

--Una más refinada elaboración corresponde a otro trabajo histórico, el de Michael Mann, "The Sources of Social Power, Volume 1, A History of Power from the Beginning to A.D. 1760"²⁷⁹. De gran erudición, esta obra confirma las conclusiones de McNeill en relación con el impacto global del aumento del conocimiento y habilidad humana acerca de las complejidades del poder estructural. Mann presenta a las sociedades como redes organizadas de poder. Defiende que la mejor forma de hacer una relación general de las sociedades, su estructura y su historia es en términos de las interrelaciones de lo que denomina las cuatro fuentes del poder social: las relaciones ideológicas, económicas, militares y políticas, que presenta como variables de "mi modelo IEMP de poder organizado"²⁸⁰. En sus propias palabras, son 1) "redes superpuestas de interacción social", no dimensiones, niveles ni factores de una sola totalidad social (...). 2) "organizaciones, medios institucionales de alcanzar objetivos humanos. Su primacía no procede de la intensidad de los deseos humanos de satisfacción ideológica, económica, militar o política, sino de los "medios de organización" concretos que posea cada una para alcanzar los objetivos humanos, cualesquiera que sean éstos". Mann actúa a un nivel socioespacial y de organización, en los que los problemas centrales se refieren a la organización, el control, la logística y la comunicación: la capacidad para organizar y controlar a personas, materiales y territorios, y el desarrollo de esa capacidad a lo largo de la historia. "Las cuatro fuentes de poder social brindan distintos medios posibles de organizar el control social. En diversos

²⁷⁷Hall. John A, obra citada, página 31.

²⁷⁸ Traducido al castellano con el título "La búsqueda del poder: Tecnología, Ejército y Sociedad", Siglo XXI, Madrid, 1988..

²⁷⁹ Publicado en castellano como "Las fuentes del poder social I", Alianza Universidad, Madrid, 1991

²⁸⁰ Página 15 de la obra citada en su versión castellana.

momentos y lugares cada una de ellas ha brindado una mayor capacidad de organización que ha permitido que la forma de su organización dictara durante un tiempo la forma de las sociedades en general. Mi historia del poder se basa en la mediación de la capacidad socioespacial de organización y en la explicación de su desarrollo"²⁸¹. Pero sus conclusiones no sólo afirman, sino que niegan el trabajo de otros: "Resulta difícil ver que ninguna configuración concreta de poder haya desempeñado el papel dinámico en la historia del mundo: ni las "ideas como guardaguasas", ni un "proceso de racionalización", como concluía a veces Weber; ni la división del trabajo, ni la diferenciación social, como ha aducido toda una hueste de autores desde Comte hasta Parsons. Tampoco existe una transición histórica única, de un tipo de creatividad a otro, digamos de sociedades militares a industriales, como decía Spencer. Los dos tipos de dinamismo parecen haberse entremezclado y sucedido el uno al otro a lo largo de gran parte de la historia del mundo".²⁸²

Al margen de estas u otras elaboraciones de los historiadores con carácter posterior o previo --las primeras filosofías de la historia son en cierta forma filosofías del poder de organizar la historia, según se desprende de las cuatro visiones brillantemente expuestas por Ferrater Mora: San Agustín o la visión cristiana, Vico o la renacentista, Voltaire o la racionalista y Hegel o la absoluta²⁸³-- , hay que destacar entre los historiadores a varios teóricos del orden mundial contemporáneo distintos a Morgenthau o Carr citados en el epígrafe sobre política: se trata de Aron y Wallerstein.

El historiador francés contemporáneo Raymond Aron²⁸⁴, al asumir y en cierto modo desarrollar la teoría tradicional de Clausewitz, ha señalado las condiciones del orden mundial en la década de los 50 y 60: algunos estados independientes ejercen el liderato; los intereses nacionales de los protagonistas de los asuntos internacionales están determinados por sus necesidades domésticas y por sus necesidades y objetivos en política exterior (a su vez condicionados principalmente por su situación geopolítica, su competencia con otros países y sus tradiciones diplomáticas); el "juego" en el interior del sistema internacional se ve ensombrecido por la posibilidad de un conflicto armado; el principal recurso del sistema es la fortaleza militar, el poder, considerado la suma total de los recursos disponibles y su capacidad de movilización para

²⁸¹ Mann, Michael, "Las fuentes del poder social", Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 16.

²⁸² Man, ob. cit.,, págs 750-751.

²⁸³ Ferrater Mora, José, "Cuatro visiones de la historia universal", Alianza-Club Internacional del Libro, Madrid, 1982.

²⁸⁴ Aron, Raymon, "Tje Century of Total War", Londres, Verschoyle, 1954, y "Las etapas del pensamiento sociológico", Buenos Aires, Siglo Veinte, 1970.

producción bélica y combate (medios humanos, materiales, bases, etcétera), y la jerarquía del sistema es de naturaleza geoestratégica.

Immanuel Wallerstein contrapone desde la izquierda otra "teoría del orden mundial". En su sistema de ideas²⁸⁵, señala que las categorías que rigen nuestra historia se configuran históricamente y que desde finales del siglo XIX existe un único sistema histórico en el mundo: la economía mundial capitalista, surgida alrededor del año 1.500 entre una de las economías existentes que se consolidó y expandió por su lógica interna hasta cubrir el mundo entero, absorbiendo en el proceso a todos los minisistemas e imperios mundiales exintentes. Por tanto, la unidad básica de organización es la economía mundial capitalista, que tiene carácter global y cuyos subsistemas (la teoría fue formulada en los años sesenta) están unidos al núcleo central. Los cambios en el interior de los subsistemas surgen de las contradicciones del sistema como un todo. Las contradicciones estructurales del capitalismo son la causa fundamental de los problemas de todo el sistema. Ya que los subsistemas se sitúan como círculos concéntricos en torno a un núcleo central, las interrelaciones peculiares se dan entre las fuerzas externas y las fuerzas activas en el interior de los subsistemas. No obstante, los movimientos de los subsistemas dentro del propio sistema son autónomos en cierta medida, son los efectos externos los que dominan en las interrelaciones. Puesto que el orden mundial es el mercado mundial en realidad, las relaciones de intercambio son las primordiales de los subsistemas, el orden mundial puede ser definido fundamentalmente por los flujos de capital que hacen posible todo el sistema. La principal característica del orden mundial es su naturaleza global. No nos encontramos ante un sistema feudal en la economía mundial, y tampoco hay sistemas socialistas, sino estados más o menos capitalistas. Los "grados de capitalismo" suponen que es posible una discordancia entre el predominio "económico" y el poder en la sociedad y en el estado y que tal discordancia puede superarse. En el marco del sistema capitalista ningún subsistema se puede transformar en socialista. Un subsistema sólo podrá cambiar cuando el sistema entero cambie.

Mientras Aron ve las relaciones de poder como absolutas, Wallerstein considera esencialmente las relaciones de intercambio como determinantes en la economía mundial. Wallerstein apenas observa las relaciones de poder y las instituciones. Por su parte, Aron opina que en el interior del sistema internacional las relaciones de poder son una de las fuerzas reguladoras. Sin embargo, el orden mundial es un fenómeno mucho más complejo y el sistema de poder es sólo uno de sus aspectos, e incluso no está constituido por relaciones rígidas inamovibles y centros inalterables. Los efectos simultáneamente contradictorios se asientan en la esfera internacional promoviendo tanto la

²⁸⁵Wallerstein, Immanuel, "Análisis de los sistemas mundiales", en Giddens, Anthony, y Turner, Jonathan, "La teoría social hoy", Madrid, Alianza Universidad, 1990, páginas 398-417.

centralización y concentración de poder como su descentralización y difusión. La intensidad de estos efectos tiende a ser diferente.

Por su parte, Simai observó que los términos "poder" y "fuerza" aparecen en el sistema de relaciones internacionales en las tradicionales categorías político-militares²⁸⁶. No obstante, para analizar las relaciones actualmente (sean relaciones políticas o económicas o sus correlaciones) es necesario interpretar el sistema en sí mismo, en cuyo interior se han desarrollado tales relaciones y han ejercido su influencia. Las nociones de sistema y orden mundial pueden ser interpretadas en más de una dimensión.

Entre los historiadores españoles que han introducido enfoques de poder cabe destacar la obra de Tuñón de Lara "Historia y realidad del poder"²⁸⁷

²⁸⁶Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990.

²⁸⁷Tuñón de Lara, Manuel, "Historia y realidad del poder", Madrid, Edicusa, 1967.

8. LITERATURA.

Los escritores de todo el mundo y de todos los tiempos se han ocupado del poder, generalmente como obstáculo de la libertad de los hombres y sin llegar a elaborar una teoría universal, aunque se aproximan a ella las famosas aportaciones de Aldous Huxley en "Un mundo feliz" (Brave New World", de 1932)²⁸⁸ y de George Orwell en "1984", novela publicada en 1948.²⁸⁹

Expresiones de preocupación desde los primeros registros de la literatura, cuyo carácter épico era una clara manifestación de los valores sociales que ya merecía la expansión del poder por parte de los hombres o de los pueblos. Una línea similar se mantiene en las artes audiovisuales que, como el cine y la televisión, en nuestros días potencian su poder con la creatividad de la literatura, la cual les inspira para realizar las diarias representaciones y ritualizaciones del poder.

8.1. Nombres.

Muchas de las tragedias del teatro clásico, por no citar formas más remotas de literatura, eran tragedias causadas por el poder. A Pitaco de Mitelene, poeta, estadista, uno de los siete sabios de Grecia, se le atribuye el haber sentenciado en el siglo sexto antes de nuestra era: "¿Queréis conocer a un hombre?. Revestidle de gran poder". No es de extrañar que, por ejemplo, Esquilo, considerado el padre de la tragedia griega, dejara escrito que "es una especie de enfermedad natural de los poderosos no poderse fiar de los amigos". Otros seguirían esta invitación del poeta de Eleusis, quien dejó escritas setenta obras, a fijarse en las relaciones de poder.

Los activos del poder aparecen así asociados a relevantes pasivos o limitaciones, a connotaciones negativas. El "Talmud" ("La Enseñanza" del libro sagrado del pueblo hebreo impartida en el Sanedrín) dice que "el mundo se halla desgraciadamente a merced de los necios". Los clásicos latinos cargarían las tintas y la resignación: Si "para quienes desean mandar no existe un término medio entre la cúspide y el abismo" (Tácito), menos mal que "no todo lo podemos todos" (Virgilio). Es como si anticiparan la concepción newtoniana, caracterizada por la idea de que el poder está distribuido entre los hombres, de la que se desprenden sentimientos tales como el de censura o de admiración a quienes acaparan poder.

En otras palabras: si hemos de atender a la clasificación de enfoques aplicada en la ciencia política --moralistas, empiristas y realistas--, en la literatura universal predominan

²⁸⁸Huxley, Aldous, "Un mundo feliz", Plaza y Janés, Barcelona, 1970, obra complementada por "Nueva visita a un mundo feliz", Edhasa, Barcelona, 1980.

²⁸⁹Orwell, George, "1984", Editorial Destino, Barcelona, 1976.

los primeros. "Excelente cosa es tener la fuerza de un gigante, pero usar de ella como un gigante es propia de un tirano", escribió Shakespeare. El fenómeno interesaría especialmente a Balzac, cuyas observaciones gustaban a los clásicos del marxismo, desde Marx y Engels hasta Lenin y Lukács, al igual que a Poulantzas, quien constató el hecho; al mismo se referiría en muchos de sus 96 títulos, donde se reiteran ideas como la de que "todo poder es una conspiración permanente" y la de que "un poder nunca hace concesiones que no intente recuperar luego". Otra era la versión, aunque no la obsesión, de su compatriota el poeta francés Víctor Hugo, autor de "Los miserables", quien desde los 14 años, más modesto que el "Cesar o nada" de nuestro Pío Baroja, decía que quería ser "Chateaubriand o nada". "No hay más que un poder: la conciencia al servicio de la justicia. No hay más que una gloria: el genio al servicio de la verdad. Todo cuanto en la tierra existe pertenece a los príncipes poderosos; todo, excepto el viento)", escribió Víctor Hugo.

Las dimensiones morales de cada enfoque eran, por supuesto, tan variadas como las culturas, las sensibilidades o las mismas literaturas. Mientras Dostoiewsky escribía que "cuando más grande es el poder, tanto más terrible su responsabilidad", Nietzsche afirmaba que "todo lo que sucede y toda intención se pueden reducir a la intención de aumentar el poder". Si poco después el novelista finlandés Mika Waltari descubriría esa fuerza en culturas como la egipcia ("la única cosa que importa en este mundo es el poder"), todo ello no impediría a Oscar Wilde advertir: "El poder nada es en sí mismo. Lo hermoso es el poder que permite hacer el bien". Moralismo que, por no hablar de un Tolstoi, llevaría a Tagore a gritar: "¡Gracias, Señor, porque no soy rueda del poder, porque soy uno de los que él aplasta!".

En muchos otros escritores del siglo XX se notan, además, influencias de filósofos o políticos, principalmente. Especialmente influyente fue la idea de poder implícita en el mundo de Shopenhauer, zarandeado de un lado a otro por una voluntad cósmica ciega y sin objetivo, en el hombre subterráneo de Dostoievski y en las pesadillas lúcidas de Kafka, en la evocación nietzscheana de los "Kraftmenschen" a los que se condena en los "Diálogos" de Platón (Trasímaco o Calicles), que no ven razón alguna para no barrer al lado de las telarañas de leyes y convenciones si son un obstáculo para su voluntad de poder²⁹⁰.

Los dramas de la Europa durante el presente siglo no podían dejar de reflejarse en una mayor sensibilidad hacia el entorno de decadencia de los otrora poderosos (Tomas Mann) o hacia la tiranía de una organización que se vuelve contra su inicial motor racional. En su castillo, Kafka describe a su personaje K. buscando a un jefe supremo, terrible e ignoto (Klamm), primero racionalmente, después con el desgarró de la desesperación. A lo

²⁹⁰Berlin, Isaiah, "El fuste torcido de la humanidad. Capítulos de historia de las ideas", Barcelona, Península, 1992, página 219.

largo de la novela en ningún momento Klamm se hace visible, aunque su idea demuestra capacidad para movilizar a los demás personajes. Dramas similares activados por el poder se plantean Bertold Brecht o, desde otro frente ideológico, "André Maurois", para quien el poder absoluto desencadena en el hombre sus peores instintos. De ahí que el escritor toscano Curcio Malaparte, en "Técnica del colpo di stato", pudiera afirmar que donde hay libertad no hay estado: "Todo en el estado, nada fuera del estado, nada contra el estado"²⁹¹.

Los resultados de los afanes por aplicar "la razón" a construir ese orden social devienen tan irracionales antes se basaban en la historia, de forma que Berdaieff llega a una clara conclusión. "No hay derecho humano al poder. La concupiscencia del poder atestiguada por un Luis XIV o un Nicolás I es un pecado comparable al de Robespierre o al de Lenin". Como contrapunto a la observación de ese ruso expulsado de su patria en 1922, en una de sus afirmaciones más polémicas sobre el papel de los intelectuales ante el poder, Gramsci somete el arte a la funcionalidad racional: "Cuando el arte, especialmente en sus formas colectivas, se dirige a crear un gusto de masas, a elevar dicho gusto, no es "industrial", sino desinteresado, y/o por ello arte". De ahí a llegar al terreno de la coerción social hay un paso: "La coerción, la dirección, el plano, son simplemente un terreno de selección de los artistas, nada más: y el seleccionar con fines prácticos, es decir en un campo en donde la voluntad y la coerción están perfectamente justificadas... La cuestión no se refiere a la coerción, sino al hecho de si se trata de un racionalismo auténtico, de un funcionalismo real, o de una acción arbitraria; eso es todo"²⁹².

Por eso y muchas cosas más no llega a haber zonas de respiro autónomo y objetivo del escritor ante el poder. Los dos polos de la disensión cultural soviética fueron el científico Sajarov y el escritor Solzenitsyn. Mientras el primero combatía por la libertad de desarrollo científico, el escritor presentaba el problema en su dramatismo global, en el plano de una libertad "pura" de pensamiento desde la que habla de la "lógica de la arbitrariedad" del poder²⁹³.

El exilio interior o exterior es la salida para los que, como diría Albert O. Hirschman, se les niega la voz mientras se desarrollan los intentos de arquitectura social, que Hayek condenaría como "constructivistas". La lista de exiliados que

²⁹¹Mauro, Walter, y Clementelli, en "Los escritores frente al poder", Biblioteca Universalt Caralt, 1975, pág 11.

²⁹²Mauro, Walter, y Clementelli, en "Los escritores frente al poder", Biblioteca Universalt Caralt, 1975, pág 34.

²⁹³O.C., pág 35

reflejan sus problemas en consideraciones sobre el poder sería interminable, incluso si quedara acotada dentro del siglo XX. A la dura noche vivida en Europa con el nazismo se superpone el ansia y la abnegación con las que otros muchos buscaron refugio liberador en el marxismo. A los ya citados soviéticos se suman los Baldwin, McCarthy, Levi, Moravia, Montale, Eluard, Aragón, Alberti, Neruda, Quasimodo. No es de extrañar que un Stefan Zweig, ese hebreo vienés muerto en Río de Janeiro después de destilar criticismo, sentenciara sobre la atracción del poder con una especie de ley de corrupción de la humanidad: "La gran masa rueda siempre instantáneamente hacia el lado donde se halla la fuerza de gravitación del poder".

La acusada división ideológica posterior a la II Guerra Mundial incita a la creatividad y al éxito en distintas artes literarias y escénicas a hombres y mujeres "concienciados" de la bondad de utilizar los medios para propagar su visión crítica o directamente la lucha de clases. La lista, ampliada por la hegemonía de la cultura contestataria en la Europa de los años cincuenta y sesenta, sería interminable en la literatura, el teatro y el cine. Pier Paolo Pasolini fue uno de sus exponentes, y a él pertenecen las siguientes reflexiones: "Escribo Poder con P mayúscula sólo porque, sinceramente, no sé en qué consiste y a quién representa este nuevo Poder. Lo único que sé es que es un nuevo Poder que me es difícil definir; pero estoy convencido de que es el más violento y totalitario que jamás haya existido: cambia la naturaleza de la gente, entra en lo más profundo de las conciencias.(...) La ansiedad por consumir es una ansiedad de obediencia a una orden no pronunciada. Todo el mundo siente la ansiedad de ser igual a los demás en el consumir, en el ser feliz, en el ser libre: porque esta es la orden que el hombre ha recibido inconscientemente, y a la cual debe obedecer, o de lo contrario, se sentirá diverso. Jamás la diversidad ha sido una culpa tan espantosa como en este período de "tolerancia".(...) Una nueva forma de poder económico ha realizado a través del desarrollo de una ficticia forma de progreso y tolerancia(...) No son los jóvenes los que han cambiado. Es el Poder que ha cambiado y transformado en su propio universo los propios valores (...) En lugar del "viejo" tipo de hombre, el nuevo poder quiere que sea simplemente consumidor. Este poder tiene "rasgos modernos" debidos a la tolerancia y a una ideología hedonista perfectamente autosuficiente; pero también algunos rasgos feroces y represivos: la tolerancia es en efecto falsa, porque en realidad ningún hombre ha debido ser jamás tan normal y conformista como el consumidor".

La literatura nos confirma hasta el paroxismo que el poder es algo de lo que se habla y escribe mucho, pero de lo que se sabe poco. De ahí que muchos hayan escrito en prosa sin saberlo ellos o nosotros, a juzgar por la falta de investigaciones sobre este particular. Uno de los casos más sorprendentes, escritor de largos y bellos poemas en prosa, influido por Kafka y Faulkner, ha sido el de Gabriel García Márquez, quien confesaba mucho tiempo después de escribir "Cien años de soledad" u otras obras en las que el poder actúa de vehículo para relacionar soledad y solidaridad: "Es extraño que nunca se me haya ocurrido trazar el

origen de lo que absolutamente creo que es el tema principal de mis libros. Y ahora mismo he terminado una novela que se refiere exclusivamente al problema del poder, y es extraño que haya pensado tantos años en ello sin jamás preguntarme por su origen... o el de mi primer contacto con esa realidad"²⁹⁴. Ciertamente, antes que en "El otoño del patriarca" o en "Cien años de soledad", García Márquez había abierto el tema del poder en "La mala hora", donde hay un alcalde que han enviado a someter a una población y al final termina sometido al pueblo, sin explicarse cómo. Al contrario, en "El otoño", iniciado antes que "Cien años" --"no marchaba, y ahora comprendo por qué, porque era una inversión en el orden del tema"-- pinta a Aureliano Buendía en el limbo del poder absoluto. "La soledad del poder la entiendo yo como pérdida total del sentido de la realidad...¿Cómo puede perderse del todo en el poder absoluto; se pierde porque se alteran los canales de información, y es el mismo mecanismo del poder, la misma burocracia lo que lo altera"²⁹⁵.

El caso de García-Márquez tiene su contrapunto en el escritor uruguayo? y Premio Nobel de Literatura 1981 Elias Canetti, cuya obra "Masa y poder" está a medio camino entre la narrativa y el ensayo, pues investiga ambos fenómenos sociales mediante el empleo de modelos cognitivos basados en la fenomenología y la dialéctica de los símbolos, lo que permite vincular los datos históricos y sociológicos con los descubrimientos más recientes de la psicopatología y la antropología patológica. En efecto, Canetti pretende sentar las bases mismas de una terapéutica contraponiendo las expresiones de poder y las constantes del comportamiento colectivo²⁹⁶.

Por supuesto, entre los escritores preocupados por el poder hay en esta ocasión una nutrida presencia de españoles, sobre todo si extendemos la mirada hacia el campo de la literatura política, cuyo afán moralizador se deja notar. "El poder es bien tenido/cuando es el poderoso/ más amado que temido", había rimado Canciller de Ayala. Otras preferirían fijarse en la sed de poder, y Juan de Mariana comenta: "El poder no es como el dinero, que cuanto más tiene uno es más rico, sino como el manjar, que la falta y la demasía enflaquecen igualmente al que come". O en la vulnerabilidad de quienes son abandonados por sus dones: "Un príncipe desarmado es un león muerto", advertiría Gracián. "Yo imagino que es bueno mandar, aunque sea a un hato de ganado", diría Cervantes. "¡Hay de los pueblos gobernados por un poder que ha de pensar en la conservación propia!", había dicho Balmes.

²⁹⁴Mauro, Walter, y Clementelli, en "Los escritores frente al poder", Biblioteca Universal Caralt, 1975, pág 197.

²⁹⁵O.C, pág 206.

²⁹⁶Canetti, Elias, "Masa y poder", Alianza-Muchnik, Madrid, 1987, 496 páginas.

No faltarían quienes prefirieran buscar regularidades en los comportamientos motivados por el poder. Entre los empíricos o realistas aparecerían Calderón ("Pequeño mundo soy, y en eso fundo\que en ser señor de mí\lo soy del mundo", Larra ("Te llamás liberal y despreocupado y el día que te apoderes del látigo azotarás como te han azotado")"o Gabriel y Galán (Mirad que el jefe que mande\ entero al cargo se ofrece,\y tiene un deber más grande\ que el súbdito que ibedece\.

Pero serían Jacinto Benavente ("Los intereses creados), los escritores regeneracionistas y de la generación del 98, así como el filósofo Ortega y Gasset, quienes se aplicarían de veras a enfocar de manera más profunda y extensa el fenómeno del poder. Antonio Machado, Ramón Menéndez Pidal, Luis Cernuda o Miguel Altolaquirre seguirían a los Pío Baroja como buenos ejemplos de ese empeño en la generación de la postguerra. Entre ellos sobresale el todavía vivo Rafael Alberti, quien en su "Entre el clavel y la espada" --iniciado en Francia y terminado en Argentina-- somete al claroscuro el deseo de paz mientras todo alrededor es guerra, el deseo de belleza mientras triunfa el horror del poder, sentido como drama de nuestro tiempo.

Desde otro estilo, Francisco Ayala, en "El hechizado", nos sumerge en la historia de un indio, González Lobo, que tras dedicarse años al acercamiento al Rey Carlos II no recibe mensaje alguno. Al final, como en Kafka, González Lobo vuelve solo a la cruda soledad de un pueblecito de Extremadura.

El economista y escritor José Luis Sampedro, cuya vena institucionalista y preocupada por el poder refleja fundamentalmente en "Las fuerzas de nuestro tiempo", ha trasladado sus inquietudes a varias de sus obras de pura literatura, como "Octubre, octubre" y "La vieja sirena". En este último, el poder llega a ser el tema más sobresaliente, a la luz de las confesiones del propio Sampedro: "El tema más importante del libro es la oposición entre vida y poder, simbolizada por la actitud de la sirena (amante de la vida y del placer) y la del personaje de Ahram (obsesionado por el poder)".²⁹⁷

Aunque la lista sería interminable, bate con que digamos que la misma inquietud aparece en las obras de Luis Racionero e incluso de Eduardo Mendoza.

8.2. Símbolos.

Las referencias literarias al poder están cargadas a lo largo de la historia de los símbolos más variopintos. Por su evidente influjo inicial de carácter religioso estos se refieren al tiempo y al espacio. Ello indica que los hombres han creído desde un principio que el máximo poder era ajeno a ellos y consistía en la capacidad de superar las barreras impuestas a los mortales por el espacio y el tiempo. No por casualidad los únicos

²⁹⁷Sampedro, José Luis, EL PAIS, viernes 18 de mayo de 1990, página 35.

capaces de desafiarlas con éxito serían los dioses. Tampoco ha sido azar que la evolución del poder a lo largo de la historia se caracterice por el ilusionado empeño del hombre en aminorar o romper ambas barreras. Ocurre que los símbolos son síntomas de que el poder ha sido motor de la acción humana.

Espacio y tiempo aparecerían así unidos a la posición y la fuerza, que serían propiedades del poder. Una y otra, pero sobre todo la idea nutriente de fuerza, está asociada directamente desde el principio de los tiempos a la de poder, al igual que la fuerza evoca a su vez la idea de algo que está próximo y presente. Cuando la fuerza dura más tiempo se convierte en poder. Una presa --por cierto de poder por excelencia-- es agarrada por la fuerza y llevada a la boca con fuerza, idea que suscita la de poder como la de ratón a la de gato, quien sólo cuando juega permite al ratón escapar de su fuerza. La fuerza es sólo un atributo del poder, "más general y más vasto, pues "contiene" mucho más, aunque no es tan dinámico"²⁹⁸.

En cuanto pertenezca al ámbito del poder, toda rapidez es rapidez de dar alcance o de agarrar. Las aves de rapiña reúnen ambos tipos de rapidez: la capacidad de dar alcance del lobo y el agarre de los felinos. En ave de rapiña, que vuela sola y que se precipita desde gran altura, inspiró al hombre el arma de la flecha²⁹⁹, mediante las cuales el hombre "volaba" hasta alcanzar a su presa. Estos animales sirven así, ya desde muy temprano como símbolos de poder. Representan a los dioses o a los ancestros del poderoso. Un lobo era el ancestro de Gengis-Khan. El halcón Horus era el dios del faraón egipcio. En los reinos africanos los animales sagrados de la estirpe real son el león y el leopardo. De las llamas, en las que era quemado el cadáver del emperador romano, su alma remontaba como un águila al cielo. Y el águila representó a diversos imperios o ambiciones, incluida la hitleriana.

La misma relación cabe encontrar en la fuente del temor supersticioso al rayo, ampliamente difundido en numerosas culturas y religiones. Curiosamente el rayo era en la literatura clásica el más rápido y efectivo agente de la muerte, cuya amenaza ha sido descrita como "la moneda del poder" en las brillantes observaciones de Elias Canetti, premio Nobel de Literatura 1981³⁰⁰. El rayo, con su capacidad de fulminar inesperadamente, eran a menudo el arma principal del dios más

²⁹⁸Canetti, Elias, "Masa y poder", Alianza, Madrid-Muchnik, 1987, página 277.

²⁹⁹Canetti, Elias, "Masa y poder", Alianza, Madrid-Muchnik, 1987, página 279.

³⁰⁰Canetti, Elias, "Masa y poder", Alianza, Madrid-Muchnik, 1987, página 468.

poderoso. Incluso si fulmina a un poderoso, habría sido enviado por alguien más poderoso, pues servía de pronto castigo. De su también repentino alumbrarse en las tinieblas los hombres han procurado deducir conclusiones respecto a la voluntad de los dioses; los etruscos, por ejemplo, confiaban la tarea interpretativa a una clase especial de sacerdotes que fueron adoptados por los romanos como "Fulguradores". Pero la idea desbordaba confines culturales y etapas de la historia. "El poder del soberano", dice un antiguo texto chino, "asemejase al del rayo, si bien es inferior en energía". Y todavía en la segunda mitad del siglo XX muchos niños teníamos como héroe de nuestras lecturas al "Capitán Trueno", que llevaba de señal un rayo sobre el pecho de hombre forzado y veloz. Además de evocar el fuego del castigo eterno, el rayo ha sido imitado por los hombres, como otrora la flecha, dando lugar al arma de fuego.

La relación de los símbolos del tiempo y del espacio con el poder se ha manifestado en que la ordenación del tiempo es "el más eminente atributo de toda dominación"³⁰¹. Un poder recién aparecido que quiera imponerse debe proceder a una nueva ordenación del tiempo. La pretensión de que los poderosos de que con ellos comienza o cambia el tiempo se refleja en los cómputos y alteraciones del calendario. Los romanos, como antes los etruscos, contaban el tiempo a partir de la fundación de la ciudad. La historia de los chinos, al igual que la creación del mundo para los judíos, comienza con la ordenación del tiempo; luego, sólo durante un tiempo común los chinos se reunieron realmente como un sólo pueblo. Cristo y su Iglesia han demostrado el poder de la religión cristiana imponiendo su calendario. Y durando. Porque la obsesión de los poderosos ha consistido en que sus obras duraran. Hitler no quería transigir por menos de un Reich de mil años; el calendario juliano de César duró más.

Además de por puro afán de trascender, el hombre quiere dominar el tiempo y el espacio, como nos indican sus símbolos, para dominar a los otros hombres. Se trata del mismo mecanismo que Marx vio en el capital, a propósito de su observación sobre el fetichismo de la mercancía: dominar el dinero, dominar una idea, para imponerse a los otros hombres. Como antes otros economistas clásicos, atribuyó el valor al tiempo de trabajo, basando su concepto de plusvalía en la imposición de un tiempo de trabajo excedente. Otros de los que también hablaremos, caso de Vittorio Matteu, evocan el poder del dinero como la capacidad de ordenar trabajo futuro, resaltando esa misma dependencia marxiana entre poder e imposición de ideas.

9. OTRAS DISCIPLINAS.

Desde otras disciplinas ha tratado de ser comprendido y explicado el poder. Es el caso de la lingüística, en especial desde las concepciones estructuralistas y funcionales de

³⁰¹Canetti, Elias, "Masa y poder", Alianza, Madrid-Muchnik, 1987, página 394.

Ferdinand de Saussure o de Bronislas Malinowski que consideran las lenguas como resultado de un proceso social evolutivo y dinámico. Las aportaciones más importantes desde esa perspectiva han sido realizadas por el profesor del MIT norteamericano Noam Chomsky.³⁰²

Por parte de la biología, las referencias al fenómeno del poder social han sido también numerosas. Desde que hicieron de su disciplina una ciencia experimental para distinguirla mejor de la filosofía, los psicólogos se han ocupado en extenso de las motivaciones biológicas del de la conducta.

Una interesante simbiosis de biología y lingüística ha sido sugerida por el biólogo Faustino Córdón en "La significación biológica de la palabra oral y la de la escrita",³⁰³ donde asegura que "desde su origen la palabra es el componente rector de la cooperación humana frente a la naturaleza". Dice al respecto que la actividad social humana ha de ritualizarse para mantenerla viable, para facilitar abstracciones y generalizaciones:

"Cuando la actividad social adquirió cierta complejidad, la palabra (al servicio de la cooperación) se interiorizó, aprendió a dirigirse exclusivamente para el que la emite, en la reflexión. Con la reflexión, la palabra, de ser el vínculo que traba el medio social, pasó a constituirse, ella en sí, en medio social privativo de cada hombre que, así, lleva siempre consigo el medio humano al que actualiza ejerciendo "in mente" sobre él la capacidad de cada uno de abstraer y de generalizar y de hacerlo realizándose en experiencia social, a saber, recordando dirigidamente el medio social, analizándolo, enjuiciándolo y previniendo la mejor forma de conducirse en él."

Esa misma simbiosis de lingüística y biología al servicio de la comprensión del poder la efectúa Javier del Amo, poeta, novelista y psicólogo, al escribir: "Siempre hay un segundo, un tercero y hasta un cuarto lenguaje en la comunicación, aun en la más periférica. Con otras palabras: hay una demanda, una exigencia, una necesidad casi biológica de obtener algo cuando las personas se interrelacionan. Ese algo puede ser, y con frecuencia lo es, puramente ficticio, pero la ficción, en su

³⁰²Chomsky, Noam, dedica especial atención al poder en "Sobre el poder y la ideología", Visor, Madrid, 1989; en "El lenguaje y los problemas del conocimiento", Visor, Madrid, 1988; en "Superpotencias en colisión", Editorial Debate, Madrid, 1985; en "La nueva guerra fría", Crítica, 1982, Madrid; y en "American Power and The New Mandarins", 1969, entre otros.

³⁰³Córdón, Faustino, en sendos artículos publicados por el diario EL PAIS los días 17 y 18 de mayo de 1990. la referencia está tomada del segundo, titulado "El poder y la búsqueda de la verdad".

Ferdinand de Saussure o de Bronislas Malinowski que consideran las lenguas como resultado de un proceso social evolutivo y dinámico. Las aportaciones más importantes desde esa perspectiva han sido realizadas por el profesor del MIT norteamericano Noam Chomsky.³⁰²

Por parte de la biología, las referencias al fenómeno del poder social han sido también numerosas. Desde que hicieron de su disciplina una ciencia experimental para distinguirla mejor de la filosofía, los psicólogos se han ocupado en extenso de las motivaciones biológicas del de la conducta.

Una interesante simbiosis de biología y lingüística ha sido sugerida por el biólogo Faustino Córdón en "La significación biológica de la palabra oral y la de la escrita",³⁰³ donde asegura que "desde su origen la palabra es el componente rector de la cooperación humana frente a la naturaleza". Dice al respecto que la actividad social humana ha de ritualizarse para mantenerla viable, para facilitar abstracciones y generalizaciones:

"Cuando la actividad social adquirió cierta complejidad, la palabra (al servicio de la cooperación) se interiorizó, aprendió a dirigirse exclusivamente para el que la emite, en la reflexión. Con la reflexión, la palabra, de ser el vínculo que traba el medio social, pasó a constituirse, ella en sí, en medio social privativo de cada hombre que, así, lleva siempre consigo el medio humano al que actualiza ejerciendo "in mente" sobre él la capacidad de cada uno de abstraer y de generalizar y de hacerlo realizándose en experiencia social, a saber, recordando dirigidamente el medio social, analizándolo, enjuiciándolo y previniendo la mejor forma de conducirse en él."

Esa misma simbiosis de lingüística y biología al servicio de la comprensión del poder la efectúa Javier del Amo, poeta, novelista y psicólogo, al escribir: "Siempre hay un segundo, un tercero y hasta un cuarto lenguaje en la comunicación, aun en la más periférica. Con otras palabras: hay una demanda, una exigencia, una necesidad casi biológica de obtener algo cuando dos personas se interrelacionan. Ese algo puede ser, y con frecuencia lo es, puramente ficticio, pero la ficción, en su

³⁰²Chomsky, Noam, dedica especial atención al poder en "Sobre el poder y la ideología", Visor, Madrid, 1989; en "El lenguaje y los problemas del conocimiento", Visor, Madrid, 1988; en "Superpotencias en colisión", Editorial Debate, Madrid, 1985; en "La nueva guerra fría", Crítica, 1982, Madrid; y en "American Power and The New Mandarins", 1969, entre otros.

³⁰³Córdón, Faustino, en sendos artículos publicados por el diario EL PAIS los días 17 y 18 de mayo de 1990. la referencia está tomada del segundo, titulado "El poder y la búsqueda de la verdad".

contundencia, acaba siendo real"³⁰⁴.

La expansión de los enfoques de poder a otras muchas disciplinas se registra durante los años setenta. Es entonces cuando, según Ibáñez³⁰⁵, "se produce de repente una auténtica "explosión" de interés por el tema del poder en las más variadas áreas. Por una parte, se descubre que el poder es un fenómeno que encierra un fuerte valor explicativo; por otra parte, se descubre que está presente en una amplísima gama de situaciones. El psicoanálisis vuelve a descubrirlo como aspecto fundamental en el individuo, con los libros de O. Legendre: "Jouir du pouvoir (1976) y L'amour du censeur (1974) (...). Se descubre la importancia del poder en la psiquiatría, en la ciudad, en la escuela, en la medicina, etcétera (...) Las tecnologías de punta alcanzan unos resultados que permiten entrever profundos cambios en los mecanismos de sujeción y de control que actuarán simultáneamente a nivel microscópico (incidencia precisa y limpia sobre el individuo) y a nivel microscópico (control de conjuntos masivos) (...). La informática, con el desarrollo de las técnicas de miniaturización y el impulso dado al progreso de los lenguajes de programación (. C. Evans, 1980), la telepática, con la triple conjunción del ordenador, el teléfono y la pantalla de televisión, la neurocirugía, con los adelantos conseguidos en la miniaturización de los transistores implantados (J.M. Rodríguez-Delgado, 1972), y la bio-ingeniería o industria genética, con sus perspectivas de incidencia directa a nivel de la información cromosómica (E. Gros y otros, 1979), constituyen algunas de las razones por las cuales es necesario que se desvele y acreciente de forma efectiva el interés por el poder. El hermoso libro de V. Packard, "L'homme remodelé" (1979) es extraordinariamente sugestivo al respecto".

De la respuesta del público general a la gran interés expansión de los enfoques de poder ha dado cuenta en España la proliferación de libros de divulgación periodística sobre el poder económico a partir de los años ochenta. Lejos de la descripción burocratizante dada casi dos décadas atrás por Bardabío en su "La estructura del poder en España"³⁰⁶ o del formalismo de "Riqueza y poder de la Ría 1900-1923", los nuevos valores del periodismo revelan algunas de las tramas personales de poder durante la renovación de la "aristocracia" financiera bajo el influyente manto del dirigismo del PSOE. Los cuatro

³⁰⁴Amo, Javier del, "El poder y sus emanaciones", diario EL PAIS, 30.5.91, página 18.

³⁰⁵Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Hora Cero, Madrid, 1982, pp. 10-11.

³⁰⁶Bardavío, Joaquín, "La estructura del poder en España", Madrid, Ibérico-Europea de Ediciones, 1969.

libros de Jesús Cacho³⁰⁷, así como "El dinero del poder", de los también periodistas Herrera y Tijeras, han sido los mejores exponentes entre las decenas de obras similares, entre ellas las ya citadas de Graciano Palomo y de Juan Luis Galiacho o "La rebelión de los Albertos" y "Alicia Koplowitz, a solas con el poder"³⁰⁸.

10. APROXIMACIONES AL PODER EN ECONOMÍA

La acusada presencia del poder en la economía-actividad dista de corresponderse con la registrada en la economía ciencia. En estos términos de referencia la economía sale muy desfavorecida, pues la utilidad y el universal arraigo de las técnicas y métodos que ha proporcionado a otras disciplinas contrasta ampliamente con la ausencia de un consenso interno en torno al papel del poder.

El tema del poder y su contexto social han sido víctimas en nuestra disciplina de la suerte general de la economía: la teoría ha avanzado menos en las explicaciones sobre el funcionamiento de la actividad que en las instrumentos de análisis necesarios. De ahí que los economistas hayan realizado interpretaciones diferentes de los sucesos. De ahí también que difieran en los modelos aplicables a cada situación.

Nosotros mantendremos en esta Tesis que el poder está en el núcleo de esas discrepancias, centradas últimamente en la importancia de los costes de información y en otras imperfecciones de los mercados de trabajo, capital y bienes. Eso significa que de algún modo tiene una importante presencia en la teoría. Aparece detrás de las tres preguntas elementales de resolver, "¿qué producir?", "¿cómo?" y "para quién", así como detrás de las tres respuestas habituales: mediante el Estado, el mercado o la tradición. En cada uno de estos ámbitos los teóricos van a descubrir respectivamente los tres principales instrumentos de poder: el monopolio de la coacción, la competencia en el mercado y los valores o condicionamientos sociales. Lo que ocurre es que apenas han sido articuladas de forma global y sistemática estas ideas acerca del poder.

Por eso, sin pretender adelantar ahora lo que veremos en el Capítulo 7, la sensación de olvido es sólo aparente. Ciertamente que el tema está ausente hasta de "el Schumpeter", cuyo prolijo

³⁰⁷Cacho, Jesús, "Asalto al poder", "Duelo de titanes", "Pedro Toledo, el desafío" y "La estafa", publicados por la editortial Temas de Hoy entre 1988 y 1992, el último con Casimiro García Abadillo.

³⁰⁸Fidalgo, Luis, y García-Abadillo, Casimiro, "La rebelión de los Albertos" y "Alicia Koplowitz, a solas con el poder", Temas de Hoy.

índice de materias pasa de "población" a "polihístoreos"³⁰⁹. Otro manual clásico entre los estudiantes de economía de todo el mundo, "el Samuelson", sólo habla del "poder de mercado", "poder de monopolio", "equilibrio de los poderes fiscales" y "poderes monetarios del Estado"³¹⁰. El resto apenas menciona debates como el del monopolio, salvo raras excepciones como las de Heilbroner y Thurow³¹¹.

Estas excepciones siguen confirmando la regla, según ha puesto de manifiesto Alvin Toffler³¹². Los economistas que abogan por el mercado libre, como Milton Friedman, tienden a representar la economía como una máquina impersonal de oferta y demanda, y se desentienden del papel jugado por el poder en la creación de riqueza y de beneficios. O suponen, con ingenuidad, que todas las luchas por el poder se anulan entre sí y no afectan a la economía. Desde el otro bando, los economistas radicales hablan mucho de temas tales como el excesivo poder de las empresas para moldear las apetencias de los consumidores, o del poder de los monopolios y oligopolios para fijar los precios. Atacan el cabildeo corporativo, las aportaciones a las campañas y los métodos menos respetables que, a veces los defensores de los intereses empresariales usan para oponerse a la reglamentación de la seguridad e higiene en el trabajo y de la conservación del medio ambiente, a la fiscalidad progresiva y a temas similares. Incluso los activistas obsesionados con limitar el poder empresarial equivocan (y subestiman) el papel dentro de la economía. Detrás de muchas de sus críticas parece que se encuentra al acecho la idea implícita de que el poder es algo extrínseco a la producción y a los beneficios.

Extraña ausencia³¹³ la de una teoría sistemática del poder en economía, a pesar de la evidencia de que, sobre todo en quienes más poder acumulan, hay personas que se esfuerzan en conseguir el poder económico tanto como el bienestar económico. Desde luego, no es un fenómeno achacable a los padres de la teoría hoy imperante. El propio Smith, por ejemplo, prestó más relevancia al asunto que muchos de quienes tras él se han alineado con posiciones liberales o dirigistas. Dos siglos

³⁰⁹ "Historia del Análisis Económico", Ariel, Barcelona, página 1370.

³¹⁰ "Economía", Paul A. Samuelson/William D. Nordhaus, McGraw Hill, 13 edición, Madrid, 1990.

³¹¹ Heilbroner, Robert L., y Thurow, Lester C., "Economía", Prentice-Hall Hispanoamericana, 7ª edición, 1987, páginas 482 a 491.

³¹² Toffler, Alvin, "El cambio del poder", Plaza & Janés, Madrid, 1990, página 54.

³¹³ Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selectec Readings", Penguin Books, Middlesex, 1971, página 7.

después, apenas está estudiado de forma sistemática desde la economía el concepto, la naturaleza o el balance de poder, ni siquiera como puntos de partida para trazar estrategias de influencia en las decisiones de los demás o para alterar las condiciones o recursos que hacen a una persona más poderosa que a otra.

Salvo al abordar los temas relativos al Gobierno, a la competencia o al monopolio, y en esos casos hasta parcialmente, los economistas han eludido plantear como significativas las relaciones de poder. Desde luego, lo que no se ha planteado la economía ha sido el poder en su globalidad. O lo ha hecho de forma sesgada. Paradójicamente, cuando la inmaterialidad domina en los sectores de servicios, cuando estos sectores aportan a las economías desarrolladas más de la mitad de su producción y de su ocupación de la fuerza de trabajo, tanto los economistas que se ocupan de la parte positiva de esta ciencia, como especialmente quienes trabajan en la economía normativa, suelen desatender el papel de las ideas. Lo que no significa que falten referencias a su importancia.

Menciones frecuentes y visiones o perspectivas preanalíticas del poder desde la economía ha habido muchas: las neoclásicas, con sus derivaciones liberal, de la organización industrial y de múltiples enfoques específicos; liberal-keynesiana (su literatura sobre el poder se extiende desde el estado y la generación de bienes públicos hasta el mercado y sus fallos, sus precios y productos, las relaciones internacionales, las uniones comerciales, etcétera; otras consideraciones previas alentadas por acción o reacción al marxismo (monopolio, imperialismo, Estado, clases y conflicto); las visiones intermedias de historicistas e institucionalistas; y las propuestas recientes de las teorías económicas de la democracia, así como otros enfoques generales y sectoriales plagados de consideraciones acerca del poder aunque no de una teoría sustantiva del mismo.

En esas visiones radicaré a nuestro juicio la clave central que divide a los grandes paradigmas teóricos vigentes en nuestros días: el del equilibrio neoclásico y el de su crítica marxista, polos en torno a los cuales han girado las corrientes de keynesianos, liberales americanos, institucionalistas, historicistas y otros. La distinta concepción del poder se refleja en sus métodos de análisis y éstos, a su vez, de la concepción de la sociedad. Los neoclásicos se inclinan fijarse en el individuo, en el "homo oeconomicus", mientras que los demás conciben a la sociedad como un todo "activo", si bien entre ambos se abre un amplio espacio de matices que da lugar al análisis de focos especializados de poder.

Menos frecuentes, y desde luego privadas de la convención o consenso de la mayoría de la comunidad científica, han sido los intentos de articular las observaciones sobre el poder en una teoría del mismo o al menos en un sistema de ideas coherente. Por supuesto que ha habido excepciones y que entre ellas hay valores que infunden cierta esperanza. Además de los economistas ya citados porque operaron también desde otras disciplinas (Marx,

Pareto, Weber y Veblen), sobresalen Polanyi, Galbraith y Boulding. Muchos nombres quedan para más adelante, aunque sí podemos anticipar que en general abordaron el tema de forma tan desarticulada y carente de confluencia en una teoría aplicable a la economía como los políticos para la política o los sociólogos para la sociología.

El problema es que, por unas razones u otras, han carecido del general reconocimiento de la comunidad científica, hasta el punto de ser considerados casi todos ellos como ajenos a la economía. Pero siempre ha habido escuelas importantes, corrientes paralelas o economistas juzgados como intrusos que le han concedido el mayor peso al problema del poder y a la interacción entre los elementos económicos y de poder", pero sin mayor trascendencia³¹⁴.

Y todo parece indicar que los seguirá habiendo. Algunos llevan camino de formar también escuelas en el futuro, como apuntaremos. No faltan valores para ello entre casos como Mancur Olson³¹⁵ y otros muchos a los que tenemos reservado el próximo capítulo.

Diversas especializaciones de la economía-ciencia son ya un campo abonado, aunque por ese motivo tardan en florecer las teorías sistemáticas, hecho que nos aleja aun más de las ilusiones interdisciplinarias. En política económica, management empresarial, relaciones laborales y relaciones internacionales los asuntos del poder han incrementado su peso habitual. Antes de aparecer obras intersectoriales como las de Kenichi Ohmae ("El poder de la triada"³¹⁶) o Henry Mintzberg ("El poder en la organización"³¹⁷), la localización del poder en la empresa moderna, con su división entre administradores y propietarios, había sido objeto de numerosas controversias. Entre los pioneros a los que seguirían miles de aportaciones a una literatura que no cesa, la contribución clásica se centra en Berle y Means, con "La empresa moderna y la propiedad privada"³¹⁸. Posteriores

³¹⁴Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 14.

³¹⁵ En "Lógica de la Acción Colectiva" y "Auge y caída de las naciones", ambos libros traducidos al castellano y publicados por Ariel.

³¹⁶Ohmae, Kenichi, "El poder de la triada", McGraw-Hill, Madrid, 1991.

³¹⁷Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Ariel, Madrid, 1992.

³¹⁸Berle, Adol A. Jr., y Means, Gardiner C., "The Modern Corporation and Private Property", New York, Harcourt, Brace & World, 1968, copyright by McMillan Co., 1932.

contribuciones son, entre otras, "Poder sin Propiedad", de Berle³¹⁹, y "La Revolución Empresarial en América", de Means³²⁰. Asimismo, Clark defiende la necesidad de un análisis cuasi-político de las entidades económicas³²¹, igual que Berle³²², que considera las grandes empresas como organizaciones cuasi-políticas, y posteriormente Drucker y otros muchos que citaremos en el Capítulo 7.

En las relaciones económicas internacionales, un precursor fue Hirschman³²³, con "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior". Asimismo, Myrdal hizo un gran esfuerzo para resaltar la incapacidad de un estudio meramente económico para tratar los problemas del desarrollo, tal y como se demuestra en "Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas"³²⁴ y en su monumental "Drama Asiático"³²⁵. La lista posterior sería interminable, aunque no se debe cerrar sin mencionar a Aron, Morgenthau, Wallerstein o al húngaro Simai³²⁶, a quienes nos referiremos con frecuencia en los siguientes capítulos. Todos ellos fueron precursores de quienes se han planteado en los últimos años los horizontes del capitalismo una vez terminada la guerra fría, como Lester Thurow³²⁷, Michel Albert³²⁸,

³¹⁹Berle, Adolf, "Poder sin Propiedad", Harcourt, Brace & World, 1959.

³²⁰Means, Gardiner, "The Corporate Revolution in America", Crowell-Collier, 1962.

³²¹Clark, "Economic Institutions and Human Welfare", Knopf, 1957, página 228.

³²²Berle, Adolf, "The Twentieth-Century Capitalist Revolution", Harcourt, Brace & World, 1957.

³²³Hirschman, Albert O., "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior", University of California Press, 1945, incluido junto con otros ensayos en "De la economía a la política y más allá", México, Fondo de Cultura Económica, 1984.

³²⁴Myrdal, Gunnar, "Economic Theory and Underdeveloped Regions", Duckworth, Londres 1957, obra conocida en Estados Unidos por "Rich Lands and Poor", Harper & Row, 1957.

³²⁵Myrdal, Gunnar, "Asian Drama", Twentieth-Century Fund and Penguin books, 1968.

³²⁶Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990.

³²⁷Thurow, Lester, en "La sociedad de suma cero", Orbis, Barcelona, 1988, y más recientemente en "Head to head: the coming economic battle among Japan, Europe, and America", William Morrow and Company, New York, 1992.

Tamames³²⁹ y, anteriormente, los más numerosos especialistas en la pérdida de liderazgo de Estados Unidos, como Paul Kennedy, el propio Olson, John A. Hall, David P. Caleo, Paul Krugman, Robert L. Heilbroner y Arthur M. Schlesinger Jr³³⁰. También existe una extensa literatura en lo referente a monopolios (Hunter 1969) y uniones comerciales (McCormick y Smith 1968), que ha sido tradicionalmente relacionada con los problemas de poder.

Uno de los escasos trabajos generales sobre el poder y la economía es el de "Poder y Ética en una sociedad de negocios", de los Selekman³³¹. Después aparecerían varios textos con menor fortuna. De ahí que, a principios de los años setenta, el editor de "Power in Economics", K.W. Rothschild, se planteara el considerar la ignorancia todavía imperante en ese frente y "dirigir la atención del lector hacia algunos autores (y alguno de sus escritos) que hayan destacado en la comprensión de las interrelaciones de poder económicas"³³². Aún así, apenas reunía docena y media de textos con enfoques de lo más variopinto sobre las relaciones entre el poder y otras tantas perspectivas muy particulares: el mercado (Walker), los efectos de la dominación (Perroux), un intento de medición (Harsanyi, el monopolio bilateral (Pen), la distribución del ingreso (Preiser), la influencia en los negocios (Lynch), la jerarquía en los negocios (Brady), la tecnoestructura (Galbraith), los managers (Pen), la alta dirección (Wilson y Lupton), los intereses personales (Ulmer), el poder compensador (Hunter), el colonialismo (Baran), los mecanismos del neoimperialismo (Balogh) y Cuba (Adler-Karlsson).

En España, las excepciones también han sido notables. Por no hablar ahora de Bernis o Flores de Lemus, empezaremos citando a Estapé³³³, Juan Velarde³³⁴, Ramón Tamames³³⁵, José B.

³²⁸Albert, Michel, "Capitalismo contra capitalismo", Paidós, Barcelona, 1992.

³²⁹Tamames, Ramón, "Un nuevo orden mundial", Madrid, Espasa, 1991.

³³⁰Schlesinger Jr, Arthur, "Los ciclos de la historia americana", Alianza Editorial, Madrid, 1988.

³³¹Selekman, Sylvia K., y Benjamin M., "Poder y Ética en una sociedad de negocios", McGraw Hill, 1956.

³³²Rothschild, K.W., "Power in Economics", Harmondsworth, Penguin, 1971.

³³³En su "Introducción al pensamiento económico. Una perspectiva española", Espasa-Calpe, Madrid, 1990, página 12.

³³⁴Velarde, Juan: Bases ideológicas de la economía española (España, Espasa-Calpe); Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX, Madrid, Editora

Terceiro³³⁶, José Víctor Sevilla Segura³³⁷, Juan Muñoz³³⁸, Carlos Moya³³⁹ y de forma esporádica Enrique Fuentes Quintana³⁴⁰, entre otros. Desde la teoría económica, merecen

Nacional 1974: Historia de los precursores de los estudios de ciencias económicas en España, Economistas, 2 (1983): La organización del capitalismo corporativo español, Papeles 21 (1984): Economistas: los primeros pasos, Economistas, 25 (1987), y Velarde, García Delgado y Pedreño (Compiladores): El sector exterior de la economía española, doce estudios, Economistas-libros, Colegio de Economistas, Madrid, 1988. En "Sobre la decadencia económica de España", Tecnos, Madrid, 1967, pág 283, se refiere a dos importantes trabajos sobre los grupos de presión: el Plaza Prieto sobre la industria de la remolacha y el de Cerrolaza sobre la vivienda.

³³⁵Tamames, Ramón, "La oligarquía financiera en España", Madrid, Planeta, 1977; "La lucha contra los monopolios", Madrid, Tecnos, 1966, y "Los monopolios en España", Madrid, ZYX, 1968.

³³⁶ Terceiro, José B, "Los centros de poder en el mundo actual", Madrid, páginas 589 a 623. El mismo profesor demuestra una alta sensibilidad por el papel de las instituciones en "Estructura Económica: Teoría General y Técnicas Básicas", Editorial Pirámide, Madrid, 1976.

³³⁷Sevilla Segura, José Víctor, "Economía política de la crisis española", Crítica, Grijalbo, 1985, Madrid.

³³⁸ Juan Muñoz, "El poder de la Banca en España", Zyx, Madrid, 1969.

³³⁹ Moya, Carlos: "El poder económico en España (1939-1970)", Tucur Ediciones, Madrid, 1975.

³⁴⁰ Fuentes Quintana, Enrique, se ha hecho eco en numerosas ocasiones de la preocupación de economistas extranjeros de primera fila por la influencia del poder en aspectos como la estructura arancelaria o empresarial. Así, en línea con Stigler (Stigler, George, J, "The theory of economic regulation", The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2, nº 1, Spring 1971, pág 3, citado por José B. Terceiro, págs 607-608), escribió: "Con su poder de prohibir u obligar, con su poder de gastar o de gravar, con su poder de emitir dinero o de retirarlo, el Estado puede, si quiere, sostener o hundir a empresas y empresarios". Más original y profuso es el papel que Fuentes Quintana atribuye a las relaciones de poder a la hora de formar la estructura del ingreso y del gasto público, para ilustrar lo cual resultan básicas sus siguientes obras: "Criterios de reparto de la carga tributaria y la ideología de las reformas", en Anales de Economía y Derecho Financiero, y Hacienda Pública número 41 de 1961; Información Comercial Española (ICE) de 1964, número especial dedicado a la reforma (ver también Gabriel Solé y reforma Fernández Villaverde); Discurso de ingreso a la Academia

especial consideración por su originalidad reflexiva José Ramón Lasuén³⁴¹, David Anisi³⁴² y Jesús Huerta Soto³⁴³, a los que nos referiremos en otros capítulos.

En definitiva: la economía tampoco ha dado al poder el tratamiento que se merece, aunque el móvil ronda entre la abundante literatura sobre los problemas del monopolio y también está emboscado en las nuevas teorías a las que atribuiremos en los capítulos 3 y 7 claros enfoques de poder (elección pública, costes de transacción, lógica de la acción colectiva, etcétera), así como en la aún más voluminosa y menos sistemática literatura sobre el poder de los directivos y el conflicto en las organizaciones.

de Ciencias Morales y Políticas (Fies); "El desarrollo económico de España", Revista de Occidente, Madrid, 1963, y número dedicado a Bernis por el FIES.

³⁴¹Lasuén, José Ramón, "El Estado multi-regional", Madrid, Alianza, 1986.

³⁴²Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores", Alianza, Madrid, 1992.

³⁴³Huerta Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Unión Editorial, 1990.

CAPITULO 3: PRINCIPALES TEORÍAS DEL PODER.

3.1.DESDE EL INDIVIDUO.

1.TEORÍA DEL INTERCAMBIO.....	121
2.TEORÍA DE LA DECISIÓN.....	124
3.TEORÍA DE CAMPO.....	127
4.TEORÍA PSICOANALÍTICA.....	131
5.TEORÍA DE LOS PARADIGMAS.....	132

3.2.DESDE LA ORGANIZACIÓN.

1.ECONOMÍA: LOS COSTES DE TRANSACCIÓN.....	137
2.POLÍTICA: LA ELECCIÓN PÚBLICA.....	143
3.SOCIEDAD: LÓGICA DE LA ACCIÓN COLECTIVA.....	149
4.OTROS ENFOQUES ECONÓMICOS.....	154

3.3.DESDE LA ECONOMÍA.

1.LA ANATOMÍA DE GALBRAITH.....	156
2.LA DINÁMICA DE BOULDING.....	163
3.PERROUX, CARROLL, PEN, ANISI Y OTROS.....	170

3.4.CONCLUSIONES Y CRITICA DE ESTOS INTENTOS

1.RETORNO AL INDIVIDUO EN SOCIEDAD.....	181
1.1.La organización, instrumento de poder.	
1.2.Instrumento de racionalidad.	
1.3.El poder de la organización.	
2.VALORACIÓN DE LAS TEORÍAS DESDE LA ECONOMÍA.	188
2.1.Escasa originalidad.	
2.2.Mínima fundamentación teórico-histórico.	
2.3.Dificultades para la formalización.	
2.4.Olvido de los indicadores.	
2.5.Olvido de la motivación y la racionalidad	

CAPITULO 3: PRINCIPALES TEORÍAS DEL PODER.

Las teorías o conjuntos de hipótesis en los que hemos observado explicaciones del poder podemos clasificarlos en tres grupos, en función de la perspectiva. Estarían en primer lugar las teorías que estudian las relaciones de poder entre individuos, principalmente asentadas en el ámbito de la psicología o sus diferentes especialidades. Otras, más desarrolladas a medida que ha crecido el interés por el poder en la organización industrial, observan el comportamiento de esos individuos en las organizaciones, por lo que se derivan de las anteriores; sin olvidar esa relación y sin recurrir como hipótesis al poder, explican la organización de la actividad humana, por lo que nosotros considerados a ese conjunto de hipótesis explicaciones de poder desde la perspectiva de la organización. Por último, estudiaremos los intentos realizados desde la economía para superar las carencias demostradas por los análisis de poder, ya observen al individuo aisladamente o en el

proceso de organización social.

Los tres grupos se diferencian claramente también por su actitud ante la propia conceptualización del poder. Mientras los primeros la juzgan básica para sus intentos analíticos, los autores de teorías desde las perspectivas de la organización siguen las pautas del paradigma neoclásico y por lo general no consideran relevante el poder, aunque en sus teorías nosotros detectamos que sus hipótesis de maximización de utilidades derivan en explicaciones de la organización como palanca del poder individual. Finalmente, las teorías concebidas como intentos superadores (básicamente, la "anatomía" de Galbraith y la "dinámica" de Boulding) también renuncian a conceptualizar el poder, aunque en este caso porque consideran suficiente explicar sus movimientos.

La renuncia de dos exponentes tan característicos de la economía contemporánea como Galbraith y Boulding a conceptualizar el poder lleva aparejada la omisión de los fundamentos previos a sus conocimientos especulativos. Por considerar este examen esencial para evitar errores de interpretación y controversias innecesarias, como ha advertido Coase¹, vamos a resumir en el presente subcapítulo los diversos intentos de hacer operativo el análisis de las relaciones de poder, para luego abordar en los siguientes un intento de conceptualización.

Nuestra aportación a este respecto consiste en que la organización (entendida como el conjunto de las instituciones sociales, desde la familia a la empresa y al Estado, pasando por las más diversas organizaciones internacionales y nacionales) está siendo utilizada por el individuo para el fin que probablemente le dio vida y que explica su evolución histórica: potenciar el poder individual mediante el proceso de intercambio o de movilización de recursos de todo tipo, mediante la interacción social.

Proponemos, por tanto, un enfoque distinto al de la teoría económica "neoclásica", que simplifica la vida social hasta el extremo de tratar las organizaciones como si cada una de ellas fuera una persona individual, un empresario. La organización y todos sus miembros son únicamente "la sombra de una persona", que

¹Coase, premiado con el Nobel de Economía 1981, inicia de esta guisa su artículo "La naturaleza de la empresa", *Económica*, nov. 1937: "La teoría económica ha adolecido de un defecto en el pasado: no saber exponer claramente sus hipótesis. Los economistas, al construir una teoría, han omitido a menudo el examen de los fundamentos sobre los que ésta se basaba. Este examen es, sin embargo, esencial no sólo para evitar los errores de interpretación y las controversias innecesarias que surgen de una falta de conocimiento de las hipótesis sobre las que una teoría se asienta, sino también por la gran importancia que tiene en la ciencia económica una acertada elección entre conjuntos alternativos de hipótesis".

reúne recursos, produce bienes y servicios y los vende por un precio. Los teóricos lo saben mejor, por supuesto, pero la economía neoclásica trabaja a un nivel de abstracción tal que el empresario puede representar a la empresa.

Esta perspectiva nos permitirá descubrir que tres de las teorías dominantes en el actual panorama de la ciencia económica pueden ser consideradas verdaderos enfoques de poder o de organización de la sociedad a partir de la organización del poder en sus organizaciones, valga la redundancia. Por supuesto, no ignoramos que algunos de sus autores lo nieguen explícitamente. Pero para comprenderlo mejor es necesario examinar el contenido de sus teorías desde este enfoque de poder.

3.1.DESDE EL INDIVIDUO.

Observado el poder desde la perspectiva del individuo, pueden distinguirse cinco teorías diferencias, como "máscaras que esconden un único personaje, aunque nos representen de él un perfil diferente", en palabras de Blanco².

Las tres primeras ofrecen una visión de carácter psicosociológico y operativo, al representar el poder como una relación asimétrica entre dos elementos precisos. Son la teoría del intercambio, que resalta el aspecto transaccionista del poder; la teoría de campo, que destaca la naturaleza y la eficacia de las fuerzas portadoras del poder; y la teoría de la decisión, centrada en la decisión de toma de poder.

La cuarta es la teoría psicoanalítica, interesada en los móviles y mecanismos inconscientes del poder. En quinto y último lugar, veremos la teoría de Foucault, a caballo entre la psicología y la sociología y de carácter más teórico que las anteriores, pues trata de analizar el campo de fuerzas de donde surge el poder más que a éste como un binomio puntual entre dos elementos concretos, aunque su análisis de la actuación cotidiana del poder resulte adecuado para entender la naturaleza y el funcionamiento de éste en las sociedades modernas.

1.TEORÍA DEL INTERCAMBIO.

La renuncia de dos exponentes tan característicos de la economía contemporánea como Galbraith y Boulding a conceptualizar el poder lleva aparejada la omisión de los fundamentos previos y de las observaciones ajenas en que basan sus tesis. Por considerar este examen esencial para evitar errores de interpretación y controversias innecesarias, como ha advertido Coase. Su planteamiento (Thibaut y Kelly³, Blau⁴ y Homans⁵ tiene

²Blanco, A., "Cinco tradiciones en la psicología social", Morata, Madrid, 1988, página 12.

³Thibaut, J.W., y Kelly H., "The Social Psychology of Groups", Nueva York, John Wiley, 1959, página 101 y siguientes.

bastante en común con las formulaciones de la toma de decisiones, según Fernández Ríos⁶, aunque Ibáñez⁷ y León Santana⁸ aseguran que las teorías de la decisión podrían considerarse hasta cierto punto simplemente un perfeccionamiento de las teorías del intercambio, pues también conceptualizan el poder en términos transaccionales, como intercambio de recursos.

Para Thibaut y Kelley⁹, "el poder de un individuo sobre otro deriva de la dependencia que éste tenga de aquél. La persona A tiene poder sobre B desde el momento en que, variando su conducta, puede afectar los beneficios de B". Esta dependencia se define por la desigual distribución de los recursos entre las partes involucradas en la relación, y por la capacidad que tiene así la parte privilegiada de controlar los canales de satisfacción (aumentar las recompensas y disminuir los costos) de la otra parte. La intensidad del poder ejercido por A dependerá entonces del grado en que B valore o necesite los recursos que A le ofrece. Por otra parte, A alcanzará el objetivo de controlar a B si tiene conciencia de las alternativas de que dispone B y del valor que dichas alternativas tienen para éste. Manteniendo la situación por encima del nivel de alternativas que B pueda tener fuera de la relación con él, A podrá manipular los resultados obtenidos por B.

Dos tipos básicos de poder, control de destino y control de conducta, se pueden diferenciar sobre la base de si B puede o no, sin ejercitar contrapoder, atenuar la variación en los resultados causados por A. Más concretamente, el control de destino se daría cuando A, variando su conducta, repercute en los resultados de B independientemente de lo que B haga. El control de conducta, por el contrario, se da si A, variando su conducta, hace que B considere también deseable variar la suya para mejorar así sus resultados.

Según Thibaut y Kelley, cada conducta emitida en un proceso

⁴Blau, Peter, "Exchange and Power in Social Life", Nueva York, Wiley, 1964.

⁵Homans, G.C., "Social behavior: its elementary forms", Nueva York, Harcourt-Brace, 1961.

⁶Fernández Ríos, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Madrid, mimeo original para el "Tratado de Psicología General", 1986.

⁷Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Hora SA, Barcelona, 1982.

⁸León Santana, Inmaculada Dolores, "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja: Un estudio sociocognitivo", Tesis doctoral, Universidad de La Laguna, mayo de 1989.

⁹Thibaut, J.W., y Kelly H., "The Social Psychology of Groups", Nueva York, John Wiley, 1959, página 124.

interactivo por cada uno de los interactuantes produce una serie de resultados determinados por la elección que cada cual haga de entre su repertorio disponible del otro. Estos resultados tienen una valoración subjetiva particular que hace que sean más o menos deseables y otros más o menos indeseables. Para esta concepción de la interacción como intercambio, y teniendo en cuenta que cada actor trata de maximizar sus ganancias, el poder viene definido como la capacidad para influir en la calidad de los resultados del compañero de intercambio. Más específicamente, la cantidad del poder de A sobre B viene determinada por la variabilidad de los resultados en los que puede obligar a moverse B en el desarrollo de la interacción. Cuanto mayor sea la variabilidad de los resultados que B pueda experimentar, mayor es el poder de A.

No obstante, el poder de A no refleja directamente su capacidad para ejercer la influencia. La cantidad de poder que puede ser utilizada efectivamente por A para influir sobre B, denominado "poder utilizable", se caracteriza por el grado en que su uso no perjudica al propio A. Este perjuicio puede provenir de varias fuentes:

-- La cantidad de poder que posee B. A medida que aumenta el poder de B disminuye el poder utilizable por A, ya que se reduce el espectro de resultados posible para B.

-- Una matriz especial de interdependencia entre A y B. Ciertas matrices proveen una distribución tal de resultados que hacen que uno (A o B) tenga total control sobre los resultados del otro, independientemente de la opción de éste (control de destino) o que convierta en deseable para el otro una opción que a él también le interesa. Es decir: el valor de una opción particular viene en cierta medida determinada por la opción que previamente dio el otro (control de conducta).

--En algunos casos puede darse una variante denominada "control de destino convertido", que consiste en la formulación de una regla o norma por parte de A para que B realice realmente la conducta que el control de destino no pudo determinar. En esta regla se especifica el tipo de conducta que dará A en caso de que B de una u otra. Con este recurso el control de destino se convierte en control de conducta.

--Al margen de estas pautas específicas de interdependencia, existen otras que constituyen verdaderas situaciones susceptibles de ser resueltas cooperativa o competitivamente.

Según este modelo teórico, lo esencial de una relación interpersonal es la interdependencia y, por tanto, el poder. De ello han deducido algunos que, si los hombres intentan maximizar sus recompensas y sólo entran en interacción con aquellas personas con las que crean que van a obtener mejores resultados que en cualquier otra relación, y si esto genera dependencia, la conclusión es que en el centro de toda relación interpersonal está el fenómeno del poder. Por ello era de esperar que, para

Thibaut y Kelley¹⁰, la interacción tuviera un acusado carácter de lucha y negociación como así es, en efecto.

Por tanto, en el fondo de este modelo teórico subyace la idea de que las relaciones interpersonales son siempre relaciones de poder. Si la gente establece vínculos con aquellas personas que le ofrecen el máximo de recompensas, ello siempre generará una dependencia de esas personas, con lo cual la aparición de una relación de poder es casi inevitable.

Al evaluar la conexión de la filosofía predominante en estas teorías y las circunstancias sociopolíticas del momento de su elaboración, Ibáñez señala que los procesos de negociación que están en el fondo de esta cuestión y delimitan los recursos de cada parte y las posibilidades que tiene de afectar a la otra, y por tanto lo que cada una está dispuesta a ceder, son buenos indicadores de las preocupaciones que suscitaban la guerra fría, los choques de clases, los conflictos de fuerzas económicas en competición por un mercado. Estas cuestiones constituyen las demandas ideológicas que subyacen a las teorías intercambistas del poder.

2. TEORÍA DE LA DECISIÓN.

Al igual que los teóricos del intercambio, los de la decisión --March¹¹ y Dahl¹², sobre todo-- conceptualizan el poder en términos transaccionales, como intercambio de recursos. Pero éstos se centran más en el mecanismo decisional y consideran dos aspectos: el grado de control que A ejerce sobre determinados recursos y el costo que el ejercicio del poder representa para A.

Al contrario que los teóricos del intercambio, los de la decisión no hacen de la maximización sistemática de los resultados la clave para entender el comportamiento de toma de decisión, sino que además tienen en cuenta la necesidad de los recursos de A que tiene B y también la dificultad que para éste supone el conseguir los recursos por otro lado. Asimismo, consideran que no basta para medir el poder de A sobre B con saber el grado en que A puede afectar los resultados de B, sino que también hay que tomar en cuenta el coste que esta posible incidencia representa para A. Luego el poder desde aquí podría definirse como "el grado en que A puede afectar los resultados de B en relación con sus propios resultados".

¹⁰Thibaut, J.W., y Kelly H., "The Social Psychology of Groups", Nueva York, John Wiley, 1959, página 48.

¹¹March, J.G., "An introduction to the theory and measurement of influence", The American Political Review, 1955, número 49, páginas 431-451.

¹² Dahl, Robert, "The Concep of Power", Behavioral Science", página 201-115.

Así, para los estudiosos de la toma de decisiones, y esto les va a diferenciar especialmente de las teorías de campo, el poder consiste en la influencia de un actor sobre las políticas de otro. Poder es igual a influencia, término sinónimo que se resume en poder de influencia. Y ese poder descrito por la teoría de la toma de decisiones siempre se manifiesta bien en cambios en la probabilidad de generar una respuesta en otro, bien en la probabilidad de alterar algún estado de cosas. Se vincula muy estrechamente la relación de influencia con la de causalidad, tal y como había propuesto Simon¹³ en 1.953 y desarrolló en 1957⁽¹⁴⁾.

De examinar la importancia de la analogía entre poder y causalidad derivará Dahl¹⁵ que las propiedades utilizadas para distinguir la causalidad (covariación, secuencia temporal y asimetría) sirven también para definir las relaciones de poder, como veremos más adelante, si bien "cualquier intento de elaborar una teoría empírica del poder tendrá que enfrentarse con el hecho de que una cadena causal tiene muchos eslabones, que los eslabones elegidos dependen de lo que uno desee explicar, y que lo que se desea explicar depende en parte de la teoría con la que se empieza.

March¹⁶ posiciona los conceptos de poder e influencia en el contexto de una toma de decisión. Según él, "la influencia es al estudio de la toma de decisión lo que la fuerza es al estudio del movimiento". La influencia es la inducción de cambios en un organismo en un momento temporal, y permite predecir la ruta a seguir por ese organismo. Cualquier desviación habría sido fruto de otra influencia.

March intenta construir, según Fernández Ríos¹⁷, una teoría de la influencia en base a la concepción general del proceso de toma de decisiones. Para ello, acude a la terminología formal de la teoría de conjuntos con el fin de desarrollar un modelo del

¹³Simon, Herberrrt A., "Notes on the Observation and Measurement of Political Power", Journal of Politics 15, páginas 500-516.

¹⁴Simon, Herbert A., "Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Stting, Wiley, New York. Notes on the Observation and Measurement of Political Power", Jor, 1957, página 5.

¹⁵Dahl, Robert, "The Concep of Power", Behavioral Science", página 204.

¹⁶March, James G., "Measurement Concepts in the Theory of Influence", Journal of politics 19, pags. 202-226, trabajo que complementa otros anteriores de 1955 y 1956.

¹⁷Fernández Ríos, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Madrid, mimeo, 1988, original para "Tratado de psicología general".

organismo cuyo estado se define en términos de conjuntos elementales, valores tricotómicos (+, -, 0) vinculados a los elementos de esos conjuntos y conexiones probables entre los elementos. El organismo toma una decisión cuando quiera que un estado evocado contiene un elemento cuya cadena de conexiones probables termina en un valor positivo (+), negativo (-) o neutro (0). Con este modelo, March especifica cuatro procesos de influencia:

1.- Influenciar las conexiones probables entre elementos en un conjunto a evocar acudiendo, por ejemplo, a la amenaza del castigo o a la promesa de la recompensa, lo que Galbraith va a denominar después el instrumento de poder condigno.

2.- Cambiar los valores asociados con los elementos contenidos en un conjunto.

3.- Aumentar las respuestas contenidas en un conjunto que está conectado con otro que se evoca.

4.- Cambiar las conexiones entre el conjunto evocado y las condiciones ambientales necesarias para su desencadenamiento.

Dahl (1.957) amplía la concepción de March. Para Dahl, el poder de A sobre B se define como el incremento neto de la probabilidad de que B ejecute una conducta después de que A lleve a cabo una intervención en este sentido, comparada con la probabilidad de que B ejecute tal conducta en ausencia de la intervención de A. Siendo x la conducta que debe emitir B y w el acto de influencia de A, tenemos las siguientes ecuaciones:

Probabilidad de que B haga X después de que A haga N:

$$P_1 = P(B, X \mid A, N)$$

Probabilidad de que B haga X sin que A haga N:

$$P_2 = P(B, X \mid A, \bar{N})$$

Cantidad de poder (M) de A sobre B:

$$M = P_1 - P_2$$

Si $M = 0$, entonces A y B son independientes, ninguno tiene poder sobre el otro. Si $M = 1$, el poder de A es máximo, al garantizar que B ejecutará X. Si $M = -1$, el poder de A es máximo también, pero en sentido negativo; basta que A haga N para que B no ejecute.

El principal objetivo de Dahl es establecer las condiciones necesarias para llevar a cabo comparaciones del poder entre individuos, sin que estén en la misma relación. Para ello, el valor de M es insuficiente, al ser necesario incluir aspectos tales como:

1.- Las bases de sus poderes.

- 2.- Los medios por los que sus poderes se materializan.
- 3.- El número de personas comparables sobre los que se ejerce el poder.
- 4.- La amplitud del poder.

Dahl reconoce que no es posible obtener un índice único razonable del poder de A sobre B. Y concluye que las comparaciones sólo pueden ser hechas sobre cada dimensión, permaneciendo las demás constantes.

3. TEORÍA DE CAMPO.

Si para la teoría de la decisión poder es igual a influencia, término sinónimo que se resume en poder de influencia, para la de campo el poder va a representar fuerza máxima activable, en tanto influencia quedará reducida a fuerza realmente activada.

Al igual que la teoría de la decisión puede considerarse hasta cierto punto un perfeccionamiento de la teoría del intercambio, también todos los tipos de poder definidos por la teoría de campo pueden expresarse en términos de intercambio. La diferencia radica en que, para éstos últimos, es la negociación el foco de interés, mientras que para los de campo el objetivo está en la naturaleza de la presión ejercida por los sistemas de poder.

La primera propuesta para estudiar el poder como un "campo de fuerzas" del espacio vital de un determinado sujeto data de Lewin¹⁸ en 1951. Los otros clásicos de esta perspectiva u orientación son Cartwright y French y Raven, quienes realizaron sus aportaciones en 1959⁽¹⁹⁾.

Las relaciones de poder son conceptuadas por la teoría de campo en términos de fuerzas inducidas por un agente. El poder de A sobre B es una función de las fuerzas que el primero es capaz de activar en el segundo, menos las fuerzas de resistencia de éste a ese intento de influencia de A. Luego el poder del agente será mayor cuanto mayor sea la fuerza resultante de esa diferencia.

Como decíamos antes, Lewin define el poder de 'b' sobre 'a' (pod b/a) como el cociente de la fuerza máxima que 'b' puede inducir sobre 'a' ($\text{ind } b \text{ f max/a, x}$) y la máxima resistencia (f

¹⁸Lewin, 1951, traducido al castellano en 1979, páginas 306 y siguientes, citado por Fernández Ríos.

¹⁹ "Studies in Social Power", Research Center for Group Dynamics, nº 6, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1959, obra dirigida por Dorwin Cartwright en la que John French y Bertram Raven publican el artículo titulado "The Bases of Social Power".

max/m,x) que 'a' puede ofrecer (x indica la región a la que 'a' deberá trasladarse según la voluntad de 'b', mientras que f/a,x indica una fuerza en la dirección opuesta a f a,x). Es decir: $\text{pod}(b/a) = \text{indb} f \text{ max/a,x} // f \text{ max/a,x}.$ ²⁰

De acuerdo con esta concepción lewiniana, dice Cartwright²¹ que "el poder se refiere a la inducción de fuerzas (psicológicas) por una entidad "b" sobre otra "a" y a la resistencia a esta inducción que presenta "a". Dado que la conducta de "a" es determinada por la totalidad de fuerzas que operan sobre "a" en un momento determinado, el poder de "b" sobre "a" tiene que ver solamente con aquellas influencias sobre la conducta de "a" que tienen su origen en "b". En esta concepción del poder juega un papel fundamental el concepto de fuerza psicológica, que, por otra parte, debe ser comprendida dentro de la teoría lewiniana²².

Así, por ejemplo, Cartwright²³ cita las siguientes características del poder desde esta perspectiva teórica:

-El poder es una relación entre dos agentes, esto es, no se trata de un atributo absoluto de un único agente, sino sólo relativo.

-La relación de poder puede ser concebida como una relación entre un par ordenado de agentes. Esta relación no es necesariamente simétrica o asimétrica, transitiva o intransitiva. Es más bien una relación irreflexiva aunque uno puede hablar impropriamente del poder de un agente sobre sí mismo.

-La relación de poder entre dos agentes, A y B, puede asumir, en principio, cualquier valor para el poder de A sobre B y el de B sobre A, dando así lugar a varias pautas de interdependencia entre A y B. Es probable, no obstante, que ciertas pautas sean empíricamente más relevantes que otras.

-La descripción del poder de un agente debe especificar los ámbitos de los agentes sobre los que existe poder.

-Dado que el poder de un agente es definido en términos de su "repertorio de actos potenciales", la naturaleza de este repertorio y de sus determinantes requiere investigación.

²⁰Lewin, 1.951, página 306, citado por Fernández Ríos.

²¹ "Studies in Social Power", Research Center for Group Dynamics, nº 6, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1959, página 188.

²²Ver Cartwright 1.959, página 183-220, para una explicación detenida que permita la adecuada comprensión de su potencialidad explicativa y de su riqueza conceptual.

²³ Obra citada, págs 213-214.

-Dado que el poder de A sobre B indica la capacidad de A de influir sobre B, aquél puede constituir una amenaza para B.

-El ejercicio del poder consiste en la realización de actos de poder. Las condiciones que determinan la elección de los actos a ejecutar se convierte entonces en un importante tópico de investigación.

-Dado que un acto de A debe incitar una base motivacional de B en orden a activar una fuerza sobre B, el poder de A sobre B depende en parte del estado motivacional de B.

-Dado que la satisfacción de una necesidad de B requiere acceder a los recursos apropiados, la posesión de tales recursos de una característica importante de tal situación de poder.

-El poder de A sobre B siempre se refiere a un par particular de regiones del espacio vital de B directamente vinculadas. La descripción del poder de A sobre B debe especificar, por otra parte, el rasgo de la región en el espacio vital de B sobre la que existe poder.

-La magnitud del poder de A sobre B con respecto a un par particular de regiones directamente vinculadas en el espacio vital de B equivale a la máxima fuerza psicológica resultante con que A puede influir sobre B en la dirección especificada.

-Todo intento de comparar el poder de A y B debe referirse a especificar los tipos de actos, los dominios de poder, las bases motivacionales implicadas, los rangos en cuestión y períodos de tiempo definidos.

La teoría de campo, al distinguir entre poder, influencia y control, señala que el poder es la influencia potencial, la fuerza resultante máxima que A es capaz de activar en B, mientras que la influencia sería la fuerza realmente activada por A en el sistema de B. Pero pueden existir poder e influencia sin que se dé un desplazamiento efectivo de B. Sólo cuando esta modificación ocurre se habla entonces de control ejercicio por A sobre B. En definitiva, la presión efectivamente ejercida por A sobre B puede ser inferior al poder de A sobre B, y el poder de A sobre B puede ser insuficiente para controlar a B.

También distingue la teoría de campo entre resistencia y oposición. Las fuerzas contrarias a A pueden provenir de un desacuerdo con el contenido de la tentativa --en este caso se habla de oposición-- o con la propia tentativa de influencia, en cuyo caso se habla de resistencia.

Otra distinción, a propósito de las bases o recursos sobre los que descansa el ejercicio del poder --en este caso debida a French y Raven (1959)--, deriva en una tipología del poder con los cinco aspectos o planos que vimos anteriormente: el poder de recompensa (basado en las gratificaciones que A puede mediar para B), el poder coercitivo (basado en la capacidad de A para aplicar sanciones), el poder legítimo (basado en el derecho a mandar que

el propio B atribuye a A), el poder referente (basado en el deseo de identificación con A), el poder de experto (basado en la superioridad de conocimientos de A), y el --añadido posteriormente-- poder informacional (basado en la posición que tiene A de controlar la información que afecta a las decisiones de B).

En suma, esta teoría de campo, al englobar aspectos recogidos en las anteriores, destaca como la más relevante a nuestros efectos, si bien las tres muestran mayor convergencia que divergencia en su análisis del poder. Si repasamos detenidamente la caracterización que hizo Cartwright²⁴, encontraremos casi todos los elementos que aportaron las demás perspectivas. De ahí que Schopler²⁵ advierta que las teorías de la toma de decisión en ningún caso son contradictorias con las formulaciones de la teoría de campo, aunque requieran un tipo de medida diferente del que se deriva del esquema de Lewin y Cartwright. También Ibáñez²⁶ dice que la toma de decisión perfecciona al intercambio, ya que afina el análisis de los mecanismos de la negociación, valorando con mayor precisión las distintas variables que intervienen en las decisiones tomadas por la partes en presencia", si bien se niega a asimilar sin más ambas teorías.

Veremos más adelante que la teoría del intercambio, la de la decisión y la de campo se encuentran en algún momento con la interferencia de la organización como instrumento para potenciar el poder. Al margen de las implicaciones de esta realidad en otros órdenes, la metodología que parece más adecuada para analizar los conflictos en las organizaciones es seguir la teoría de la toma de decisiones en el contexto general de la teoría de campo, pues "tomar decisiones" es lo más común en su devenir diario y lo que justifica o explica su éxito, su fracaso o su mediocridad.

Mientras el psicoanálisis y la sociología han ido por otros derroteros distintos a los abiertos por los tres enfoques anteriores, la economía ha preferido plantearse el reto de las organizaciones con planteamientos no menos desarrollados y complejos. Ha tratado de explicar el funcionamiento y de "organizar" mejor la economía, la política y la sociedad, llevando a estas esferas las "verdades sencillas, pero valiosas,

²⁴ "Studies in Social Power", Research Center for Group Dynamics, nº 6, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1959, página 180 y siguientes.

²⁵ En 1.965, página 189, citado por Fernández Ríos.

²⁶ Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1982, página 77.

que la economía ofrece", como escribió Coase²⁷. Pero de eso nos ocuparemos al terminar el recorrido por los enfoques desde el individuo.

4. TEORÍA PSICOANALÍTICA.

Mientras que en las tres teorías hasta ahora analizadas es de una u otra forma la transacción el componente más importante a analizar, la teoría de los psicoanalistas tiene otro centro de interés. Para ella, el poder hay que estudiarlo en su origen, que está en el nivel intrapsíquico, el que explica los móviles y generadores del "ansia de poder".

En esta línea del psicoanálisis, a la que recurre Heilbroner para explicar "La naturaleza y lógica del capitalismo", se han diferenciado claramente tres tipos de orientaciones, la de Freud, la de los "psicoanalistas disidentes" como Adler (1966) y la de los llamados culturalistas, como Sullivan (1955) y Fromm (1971)²⁸.

Freud no trató el poder como objeto de estudio de forma diferenciada. Pero en sus "teorías pulsionales" podemos encontrar explicaciones marginales que sí consideró. Por ejemplo, observó que las motivaciones de poder vienen generadas fundamentalmente por la mezcla de los dos tipos de pulsiones principales: la de vida (eros) y la de la muerte (tánatos). La pulsión de la vida está orientada hacia el propio yo, y es todo aquello que se relaciona con la potencia, la autoestima y la sobrevaloración de sí mismo, y que genera en el sujeto el componente narcisista. La pulsión de muerte, por su parte, actúa como poder cuando se orienta hacia los otros, y da lugar a conductas de agresión. Estas, dirigidas hacia el exterior, permiten al yo sentirse omnipotente.

Adler, Fromm y Sullivan se apartan un tanto de las concepciones pulsionales e instintivistas del maestro del psicoanálisis y acuden a instancias superiores de la personalidad, más culturalizadas.

Así, para Adler, los sentimientos de superioridad y los de poder y dominación son una reacción de compensación a los sentimientos de inferioridad, y sirven para ocultar la debilidad real del individuo. Para ello, el sujeto se puede apoyar en bases como la fuerza muscular, la erudicción, la riqueza, o simplemente en el hecho de ser varón.

Sullivan y Fromm, en la misma línea, analizan los

²⁷Citado por Williamson en "Las instituciones económicas del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, México, 1989, página 402.

²⁸León Santana, Inmaculada Dolores, "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja", Tesis Doctoral, Universidad de La Laguna, 1989.

ellos, el individuo que realmente confía en sus capacidades y está seguro de su poder no necesita probarse a sí mismo este poder, reafirmarse ejerciendo su dominio sobre las otras personas. Le bastará con ejercer el poder paralelamente al de los demás, sin interferir con el de ellos. Así, la ausencia de poder (de capacidad) lleva a la voluntad al deseo de dominar, mientras que la certeza del propio poder, la realización de sus posibilidades, no necesita recurrir a la toma de poder sobre otro.

Lo más característico de estos autores "neofreudianos" es que, a pesar de considerar el poder como una "formación reactiva", como una compensación de sentimientos de inferioridad profundos y escondidos, no por ello se olvidan de señalar los condicionamientos políticos y sociales de este deseo de poder.

5. TEORÍA DE LOS PARADIGMAS.

Por último, entre las cinco enfoques que estudian el poder en el individuo, el que menos representativo de esta línea es el de los paradigmas de Foucault, en el que predominarían sus altas dosis de análisis sociológico si no defendiera que el poder es immanente al tejido social y forma parte del individuo.

Según Foucault, hay que romper el mito de que el poder radica en un lugar preciso situado en las alturas (el rey, el Estado, la política, etcétera), desde donde irradia al sujeto para conseguir su obediencia (mediante la coerción, la seducción, la ideología, etcétera). El poder, más que imponerse al sujeto y modular sus conductas, le es constitutivo, vive permanentemente en nosotros²⁹.

Para Foucault, hacer un análisis objetivo del poder precisa salirse del modelo predominante actual, al que llama "paradigma jurídico". En cuanto a efectos, lo que busca el poder es conseguir obediencia; en cuanto a medios, los que emplea el poder son los dispositivos de sanción; y en cuanto a sus fundamentos, el poder está comprendido íntegramente en su capacidad de formular la ley.

Foucault considera el poder como una sustancia que, por distintas razones, se ha ido concentrado en las alturas del cuerpo social y, descendiendo hasta nosotros, nos atrapa en sus redes³⁰ diciendo "no" a todo aquello que amenaza con franquear los límites que él ha trazado.

Frente a lo que llama paradigma jurídico y economicista,

²⁹León Santana, Inmaculada Dolores, "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja: Un estudio sociocognitivo", Tesis doctoral, Universidad de La Laguna, mayo de 1989.

³⁰Michael Mann historiará a finales de los ochenta la abstracción del poder como una serie de "redes" superpuestas, entre las cuales se forman "intersticios".

Foucault formula otro al que denomina "estratégico". Su principal concepción es que el poder es inmanente a todo el tejido social; no es descendente, sino ascendente, por lo que se descubren sus efectos en todos los intersticios del entramado social, sencillamente porque es connatural a éste.

El poder en Foucault son esos juegos de fuerzas locales que, aunque dispersos y móviles, forman "efectos de conjunto". La condición de posibilidad del Estado depende de la habilidad con que sepa intervenir en los arreglos y en los juegos que dibujan esos efectos de conjunto, apoyando unos contra otros, intentando continuamente crear el desequilibrio que le permita subsistir:

"En cada punto del cuerpo social, entre un hombre y una mujer, en una familia, entre un maestro y su alumno, entre el que sabe y el que no sabe, se dan relaciones de poder que no son la proyección pura y simple del gran poder del soberano sobre los individuos: son más bien el terreno movedizo y concreto sobre el cual este poder se encarna, las condiciones de posibilidad de su funcionamiento."

En esta sociedad que Foucault llama "disciplinaria", el poder se basa más en el saber que en la fuerza. La ley y la represión tienden a ceder terreno ante la norma y el control. Aquí, tan sólo una institución está habilitada para producir saberes verdaderos: la institución científica. La verdad sirve para decir lo posible y lo imposible, para enunciar la naturaleza de las cosas. Así es como el poder no se fundamenta ya en la moral (lo que está bien y lo que está mal), sino en la normalidad (qué es normal y qué no es normal).

Por ello, la obra de Foucault podría sugerir erróneamente el dejar de lado el término poder y empezar a hablar de prácticas reguladoras del individuo, que no se podrían encapsular siquiera en la noción de ideología. La perfección de cada una es la condición crucial para su desarrollo. No es negar que la dominación y la fuerza son inconsecuentes. Es sugerir que dichos factores no cubren la totalidad de las prácticas que ha producido nuestro presente.

¿Cómo sistematizar a Foucault?. La tarea resulta difícil, aunque primeramente encontraríamos la estructura de esos conocimientos que buscan producir un conocimiento del sujeto. En segundo lugar, aparecería una red de instituciones a través de las cuales operan dichos conocimientos. En tercer lugar, encontraríamos programas administrativos gubernamentales para la regulación de la sociedad como un todo. Pero el mayor objetivo de Foucault tiene que ver con el fenómeno de la vida, con la técnica de cómo un ser humano puede ser observado, detectado, medido, mejorado, clasificado y regulado. Este objetivo, junto al de la regulación de la vida social, ha sido uno de los constantes temas de los trabajos de Foucault, quien apunta a través del término "gubernamentalización" ("governmentalisation") que el Estado podría girar hacia no solo una fuerza, sino toda una variedad de factores.

Foucault se centra en cómo un objeto de conocimiento es fundamental para la formación de los modos de vida occidentales. No nos ha otorgado una nueva teoría del Estado, pero ha permitido nuevas conceptualizaciones como la de "governmentality", arte de gobernar unido al desarrollo de los aparatos administrativos de las grandes monarquías. La cuestión de cómo gobernar uno mismo viene a estar unida a la cuestión de cómo gobernar a otros (población entendida como un todo). En unidad también con la noción de bio-poder que formuló en la primera parte de su análisis de la sexualidad, con la "dirección calculada de la vida", se muestra optimista sobre el funcionamiento del individuo como requisito para optimizar las condiciones de la población.

3.2.DESDE LA ORGANIZACIÓN.

Un denominador común de las cinco teorías que hemos estudiado hasta aquí radica en que, además de observar el poder desde el individuo, lo atribuyen principalmente al individuo. Al asignar poder a los individuos antes que a las instituciones o a las sociedades enteras, se alinean con la mayoría de los estudiosos del tema.

Las excepciones a esta mayoría nos permiten abundar en la diferencia y proceder a la siguiente aclaración: Una cosa es desde qué punto se estudia el poder y otra a quién se atribuye. Podríamos estudiarlo desde el individuo y atribuirlo no al individuo, sino a la organización, o a la inversa. Los vínculos entre poder y posición resultan tan fuertes que, si bien algunas veces implican relaciones causales, llevan otras a injustificadas asociaciones ideales, cuando no a erróneas identificaciones.

Al tratar de sistematizar lo que de interés para la economía se ha dicho sobre el poder, hemos seguido hasta ahora simplemente la perspectiva de enfoque, conscientes de que hay quienes niegan que el poder se ubica preferentemente en el individuo. La corriente principal de sociólogos y teóricos políticos considera el poder como una propiedad de los individuos. Pero hay sociólogos como Parsons, Deutsch, Luhmann y Poulantzas que piensan esencialmente en el poder como una propiedad estructural manifiesta en toda una sociedad³¹.

También somos conscientes de la interrelación o transferencia que se produce constantemente entre el individuo y las organizaciones o el conjunto de la sociedad. Fernández Ríos, al hablar de los elementos constitutivos del poder, dice que en unos casos son propios de una posición, en otros son características del individuo al margen de la posición que ocupe y en otros son mixtos. En efecto, no hemos de perder de vista un

³¹Barnes, Barry, "La naturaleza del poder", Ediciones Pomares-Corredor, Barcelona, 1990, página 25. Sobre el mismo tema abundan los diversos trabajos de Etzioni y otros socio-economistas que citaremos en el capítulo sobre la racionalidad por superponer e incluso anteponer a la racionalidad del individuo la del colectivo.

fenómeno que ocurre con harta frecuencia: la transferencia de poder desde la posición al individuo, y viceversa. La evidencia de las relaciones diarias nos demuestra que un individuo puede adquirir gran poder asociado a determinada posición. Lo contrario también ocurre: una posición organizacional irrelevante puede transformarse en otra muy poderosa después de que haya sido ocupada por un individuo cuyas características personales le dotaban de un gran poder, que ha sido transferido de algún modo a su posición sin que ello implique que haya perdido o reducido su propio poder personal³².

En todos los casos, incluso en los que no parecen revestir el carácter de transacción, la economía tiene mucho que decir, aunque no lo haya dicho ni haya aprovechado suficientemente para sí misma las teorías sobre el poder. Los actores de los procesos de poder utilizan recursos escasos susceptibles de empleos alternativos, cual es el caso citado de las capacidades o habilidades organizativas. Su carácter transaccional --claro en las tres primeras, pero no por ello ausente de la psicoanalítica y de la de los paradigmas de Foucault-- les otorga cierto interés adicional para el análisis económico. Esto es así en la teoría del intercambio, al resaltar directamente el aspecto transaccionista del poder; en la de campo, al destacar la eficacia de las fuerzas portadoras del poder; y en la de la decisión, al centrar su análisis en el control de los recursos susceptibles de transacción. Pero también en la psicolanalítica, en la de los paradigmas, se producen movimientos transaccionales: por ejemplo, la pulsión de agresión intercambia sentimiento de omnipotencia por los riesgos de la reacción del exterior, los sentimientos de superioridad compensan a los de inferioridad, en Foucault el poder intercambia moral por normalidad...

Esa necesidad transaccional del poder, al igual que el número y volumen de las transacciones puramente económicas, se incrementa con el nivel de organización social. De ahí que haya que estudiar también el poder en el marco de la organización social.

Sean los individuos o las organizaciones los principales recipientes del poder, en el mundo real tanto las transacciones como el poder se caracterizan por estar organizados, por estar sometidos al marco de las organizaciones.

Por tanto, aunque el poder estudiado por las cinco teorías anteriores se defina como "poder sobre" antes que como "poder para", la organización ofrece un cauce ineludible para su ejercicio y una perspectiva también inevitable para su estudio. Detrás de los B o los R sobre los que pretenden ejercer su poder los A o los C aparecen individuos que pertenecen a organizaciones, cuando no preferentemente organizaciones.

³²Fernández Ríos, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Madrid, mimeo, 1988, original para "Tratado de psicología general".

Estas son concebidas básicamente como un instrumento, un medio, para potenciar el poder de los individuos, papel que forma parte del consenso entre los sociólogos de las organizaciones.³³ Los individuos se organizan en sociedad para incrementar su poder es uno axioma demostrado todos los días por la economía, la política o el conjunto de la sociedad, aunque en un caso lo que se perciba como potenciado sea el poder económico, en otro el político y en otro el social o colectivo.

Para defender nuestra concepción global de poder, expondremos a continuación que las teorías que en la actualidad tratan de explicar desde categorías económicas el funcionamiento y la evolución de esos subsistemas pueden ser entendidas como concepciones de poder, pese a que sus representantes rechacen este enfoque. Se trata de la teoría de los costes de transacción, que utiliza instrumental propio del análisis económico para explicar la organización de las instituciones económicas; la teoría de la elección pública, que hace lo propio con la política; y la lógica de la acción colectiva, que justifica la organización social en función de los incentivos existentes a la actuación de las coaliciones de intereses.

Pese a estos resultados, que obviamente responden a los objetivos formulados por sus autores, las tres teorías y escuelas contemporáneas que vamos a analizar parten también de los individuos. A nosotros esto sólo nos parece método y coartada para llegar a explicar el funcionamiento de la organización económica, política y social, respectivamente; es decir, el ejercicio y distribución del poder en la economía, la política y la sociedad. Pero como algunos de sus autores dicen otra cosa veremos también sus razones.

Paradójicamente, las tres teorías tienen un marcado carácter individualista, e incluso lo exhiben como distintivo, aunque se han ocupado muy poco del poder de los individuos. Por eso algunos de sus portavoces niegan como elemento explicativo que los individuos actúen con la pretensión maximizar su poder. Prefieren hablar de maximizar beneficios o utilidades, para evitar incurrir en lo que denominan términos generales y abstractos, en enfoques de poder. En efecto, las diversas teorías que vamos a analizar a continuación, y no sólo las estrictamente económicas, como apunta Perrow al referirse a tanto a la teoría de la agencia como a la de los costes de transacción, fueron concebidas como "modelos económicos basados en los individuos, más que en las organizaciones, y en el autointerés competitivo entre los individuos"³⁴. Pero eso no impide, sino que corrobora, el enfoque de que, precisamente porque los individuos se organizan para maximizar sus individuos y utilidades, aprecian en la organización un instrumento adecuado para sus fines, que no

³³Ver Fernández Ríos y Alcaide Castro en sus ya citadas y homónimas obras "Conflicto y poder en las organizaciones".

³⁴Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", Madrid, McGraw Hill, 1990, 3ª edición, páginas 267 y siguientes.

tienen por qué ser exclusiva ni directamente económicos aunque respondan a la lógica de la maximización.

En el recorrido por las tres teorías que enfocan el poder desde la organización de la economía, de la política o de la sociedad apuntaremos también que los economistas, aunque se resistan a abordar el tema del poder en abstracto, sí se han ocupado con relativo éxito de analizar cómo se maximizan los beneficios y se minimizan los costes a través de las organizaciones e instituciones sociales. Hoy por hoy, cuando se presta menor atención que en décadas pasadas a las teorías sobre el monopolio, estos enfoques de poder no reconocidos como tales son la principal aportación de la economía al tema que nos ocupa.

1.ECONOMÍA: LOS COSTES DE TRANSACCIÓN.

"¿Por qué hay tantas clases de organización?" Es una pregunta que se han planteado los economistas mucho menos que los sociólogos³⁵. Sin embargo, sus técnicas les han permitido dar recientemente respuestas ciertamente satisfactorias, como la aportada por Ronald Coase al responder a la cuestión de "¿por qué existen estas "islas de poder deliberado"?, refiriéndose al funcionamiento de las empresas en una economía donde la coordinación la realiza el mecanismo de los precios, ausente de muchas decisiones que gobiernan por dentro la empresa³⁶. La respuesta dada en 1937 por ese economista que recibió en 1991 el Premio Nobel de Economía es que la empresa surge para economizar costes de mercado o de transacción.

Ese sería el primer pilar de la economía de los costes de la transacción, que tendría como máximos exponentes a Commons³⁷, Coase³⁸ y Williamson³⁹. Entre las numerosas explicaciones dadas a la diversidad organizativa, la ofrecida desde la economía por esta "teoría de la organización económica" --a caballo entre la economía, el derecho y la teoría de la organización-- es que la

³⁵Hannan y Freeman, en 1977, página 936, citado por Williamson, en "Las instituciones económicas del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, México, 1989, página 402.

³⁶Coase, Ronald, "La naturaleza de la empresa", en "Lecturas de Economía política", Minerva Ediciones, Madrid, 1992, página 103.

³⁷Commons, John R., "Institutional Economics", Madison, University of Wisconsin Press, 1934; y "The Economics of Collective Action", Madison, University of Wisconsin Press, 1970.

³⁸Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm", Economica, 1937, 4, páginas 386-405.

³⁹Williamson, Oliver E., "Mercados y jerarquías", México, Fondo de Cultura Económica, 1981, e "Instituciones económicas del capitalismo", México, Fondo de Cultura Económica.

diversidad organizativa surge al servicio de la economización del costo de transacción, entendido como "los costos de la administración del sistema económico" (Arrow), el equivalente económico de la fricción en los sistemas físicos.

Coase no sólo rebate con su artículo fundacional las tesis de que la causa de la existencia de la empresa está en la división del trabajo (Usher, Dobb, etcétera) o la reducción de la incertidumbre (Knight)⁴⁰. Pone los cimientos de una teoría ya capaz de competir con las que explican la organización y la propia evolución social desde el progreso de los conocimientos (Comte), las relaciones de producción (Marx), fundamentos psíquicos del individuo como las voluntades orgánica y reflexiva (Tönnies), el grado complejidad social (Spencer), el tipo de solidaridad (Durkheim), la capacidad de adaptación (Parsons) o los conflictos (Daremdorf)⁴¹.

El enfoque de los costes de transacción pretende diferenciarse --pese a la pregunta inicial a la que responde Coase-- de "los enfoques del poder, que imputan formas no convencionales de organización a los propósitos monopólicos o los intereses de clase"⁴². No obstante, el propio Williamson, autor de las anteriores palabras y segundo exponente de dicha teoría, reconoce que la economía de los costes de transacción otorga un énfasis especial al estudio de la gobernación, cuyas estructuras son capaces hasta de determinar los salarios y los

⁴⁰Coase, Ronald, "La naturaleza de la empresa", en "Lecturas de Economía política", Minerva Ediciones, Madrid, 1992, página 112.

⁴¹Rocher, Guy, "Introducción a la sociología general", Herder, Barcelona, 1990, páginas 194 y siguientes.

⁴²Williamson, en o.c, página 388. La diferencia fundamental de Williamson con los enfoques de poder se deriva en su postulado de que "la división del trabajo parece surgir como una respuesta de eficiencia al cambio de las circunstancias más que como una conjura capitalista para dividir y conquistar"(Williamson, o.c. página 236). Sus reticencias hacia el poder se limitan, sin embargo, a la operatividad del concepto. "Mi tesis fundamental", dice al respecto, es que hay algún mérito en todas las explicaciones que incrementan nuestro entendimiento de fenómenos complejos. El problema principal del poder es el hecho de que el concepto se encuentra tan deficientemente definido que el poder puede invocarse y se invoca para explicar casi todo. Tal enfoque poco disciplinario hacia el estudio de fenómenos complejos de la ciencia social es poco satisfactorio. Se necesita con urgencia un esfuerzo serio en el terreno de la operatividad para evaluar correctamente el poder". Pero luego añade: "en realidad, el análisis de la eficiencia debe refinarse también", aunque precisa que ha venido surgiendo una estrategia sistemática para la evaluación de las consecuencias de diversos modos de la contratación en términos del costo de transacción.

precios.

También intenta presentarse como un enfoque distinto al tecnológico y aplicado a la organización económica, aunque las soluciones que ofrece parecen centrarse en explicar cómo se organiza la producción en la empresa, cómo nace y se desarrolla la propia empresa. Y sus respuestas parten de la hipótesis de que el mecanismo de los precios no se ocupa en la empresa de la dirección de los recursos: lo hace en el mercado, y sólo en el mercado, al distribuir o asignar los factores entre los diferentes usos. "Si el precio del factor A resulta superior en X que en Y, A se desplaza ya de Y a X hasta que la diferencia de precios desaparece. Sin embargo en el mundo real encontramos muchos casos en que esta proposición no es válida. Así, dentro de una empresa, si un trabajador se desplaza del departamento Y al departamento X, no lo hace a causa de una variación de los precios relativos, sino porque así se le ordena"⁴³.

Coase advierte que ejemplos como el anterior pueden encontrarse en áreas muy extensas del sistema económico. El hecho no ha sido ignorado por los economistas. Marshall introdujo la organización como el cuarto factor de producción, J.B Clark asigna al empresario la función de coordinación, Knight introduce a los generes como coordinadores, y D.H Robertson descubre "islas de poder consciente en este océano de cooperación inconsciente". Y esas islas son las que trata de explicar Coase (sus "islas de poder deliberado") desde la pregunta de por qué es necesaria la empresa, cuyo rasgo distintivo sitúa precisamente en su función de sustituir al mecanismo de los precios, al mercado, a través del cual la empresa "está relacionada con un entramado exterior de precios y costes relativos" (Robbins).

Para salvar la brecha entre dos hipótesis formuladas para fines distintos --los recursos se asignan a través del mecanismo de los precios, la coordinación depende del empresario coordinador--, Coase recurre a consideraciones de poder, y desde ellas explica las bases sobre las que se realiza la elección entre ambas alternativas. La principal es que una empresa consiste en "un sistema de relaciones que surgen cuando la dirección de los recursos depende de un empresario". Surgen precisamente para que una serie de contratos sea sustituida por un solo contrato, en virtud del cual el factor acepta obedecer las directrices de un empresario "dentro de ciertos límites" a cambio de una remuneración cierta (que puede ser fija o fluctuante). Y el mismo autor reconoce que "la esencia del contrato es que sólo debe establecer los límites de los poderes del empresario".⁴⁴

En otras palabras: como el funcionamiento del mercado cuesta algo, al formar la organización empresarial y permitir una autoridad (un "empresario") que dirija los recursos, se ahorran

⁴³Coase, o. c., página 103.

⁴⁴Coase, o.c., página 106.

ciertos costes de mercado. El empresario adquiere así unos poderes rectores, aunque de carácter vicario o delegado, puesto que "tiene que realizar su función a menor coste, teniendo en cuenta el hecho de que él puede obtener factores de producción a un precio inferior al de las transacciones de mercado que él sustituye, porque siempre es posible recurrir al mercado abierto si no lo consigue".

Coase tiene muy claro que "el mejor modo de enfocar el problema de qué es en realidad una empresa consiste en estudiar la relación jurídica entre "amo y criado" o "empleador y empleado", si bien una empresa puede implicar control sobre las propiedades de otra personas, además de sobre su trabajo. El derecho de control y dirección "constituye la característica dominante de esa relación", un elemento jurídico también esencial en el concepto económico de empresa, pues lo que distingue a un agente de un dependiente no es la existencia o ausencia de salario o el solo pago de una comisión, sino "singularmente la libertad con la que el agente puede llevar a cabo su trabajo"⁴⁵.

Pese a estas consideraciones, Case rechaza en la formación y evolución de la empresa las motivaciones de poder. Pero su argumento resulta muy débil: "Si el deseo fuese, no el de ser controlado, sino el de controlar a los demás y ejercer poder sobre otros, entonces la gente estaría dispuesta a ceder algo con tal de poder dirigir a otros; esto es, habría quienes estuviesen dispuestos a pagar más a otros, más de lo que éstos podrían obtener a través del mercado, para poder dirigirles. Pero esto implicaría que los que dirigen pagan para poder hacerlo y no son pagados por ello, lo que claramente no es cierto en la mayoría de los casos"⁴⁶. ¿Acaso el empresario individual no se constituye en empresa y paga salario a cambio de ejercer su poder de dirección?. Al margen de que haya minoristas que digan ganar menos que los asistentes, lo cierto es que la propia organización empresarial asume esos costes a cambio de los beneficios que se derivarán de su mayor poder.

En lugar de entrar en estas precisiones, Case prefiere presentar como definición manejable, y condiciona esta calidad a que los principios del marginalismo tienen una aplicación diáfana⁴⁷. En el margen, los costes de organizar una transacción adicional dentro de la empresa serán iguales a los costes de organización en otra empresa o a los costes derivados de ceder la organización de la transacción al mecanismo de los precios. "Los hombres de empresa, al experimentar continuamente, al controlar más o menos, se encargarán del mantenimiento de ese equilibrio. Se trata, en este caso, de la posición de equilibrio del análisis estático, pero es evidente que los factores

⁴⁵Case, Ronald, o.c., página 117, citando a Batt, en "The Law of Master and Servant", página 7.

⁴⁶Obra citada, página 105.

⁴⁷ Case, o.c, pág 117.

dinámicos tienen también una importancia considerable".

El ajuste se confía al empresario, al hombre de negocios, quien en circunstancias normales combina la función de gestión o dirección y la de iniciativa o impulso empresarial. La dirección propiamente dicha se limita a reaccionar ante los cambios de precios, ajustando los factores de producción que se encuentran bajo su gestión. La iniciativa empresarial supone la previsión y opera a través del mecanismo de los precios realizando nuevos contratos.

El tamaño de la empresa está determinado por los "rendimientos decrecientes de dirección" (porque los costes de organizar transacciones adicionales dentro de la empresa pueden crecer) y por el precio creciente de la oferta de los factores. Se llega "a un punto en el que los costes de organizar una transacción más dentro de la empresa se igualan a los costes que implicaría realizar la transacción en el mercado abierto a los costes de organización de otro empresario". Por tanto, una empresa tenderá a ser mayor: cuanto menores sean los costes de organización, cuanto menor sea la probabilidad de que el empresario se equivoque, y cuando menores sean los precios de oferta de factores de producción a las empresas de mayor tamaño. La eficiencia tiende a decrecer a medida que la empresa se extiende, aunque algunas innovaciones tecnológicas que tienden a aproximar los factores de producción contribuyen a expandir el tamaño de la empresa. Todas las innovaciones que mejores las técnicas de dirección tenderán a incrementar el tamaño de la empresa, aunque la mayoría alteren con distinto signo los costes de organización y los de utilización del mecanismo de los precios.⁴⁸

Los postulados básicos en los que se apoya esta teoría fueron sentados en los años cuarenta⁴⁹: el oportunismo es una condición sutil y generalizada de la naturaleza humana, de la que debe ocuparse activamente el estudio de la organización económica (Knight); la transacción es la unidad básica del análisis de la organización (Commons); un propósito fundamental de la organización económica es la armonización de las relaciones de intercambio (Commons, Barnard); el estudio del contrato, en un sentido amplio, es la contraparte legal del estudio de la organización económica, del que puede beneficiarse y al que puede brindar información (Lewellyn), y el estudio de la organización interna y de la organización del mercado no se separan, sino que se unen útilmente dentro de un marco común de economización del costo de transacción (Case).

La teoría ayuda a moldear el estudio de la organización económica gracias a que requiere del analista un examen de los "atributos microanalíticos de la organización donde reside la acción institucional comparada", pues "las instituciones

⁴⁸Case, Ronald, obra citada, páginas 109-111.

⁴⁹Williamson, obra citada, página 18.

microeconómicas desempeñan un papel fundamental, sutil y relativamente olvidado en la explicación de la actuación económica diferencial"⁵⁰.

Además de realzar la transacción al papel de la unidad básica del análisis, Williamson reconoce en "Instituciones económicas del capitalismo" que la tecnología y la propiedad de los activos son importantes, pero afirma que ninguno de estos factores es determinante de la organización económica, ni lo son en conjunto. Su estudio va más allá, para incluir un examen de los incentivos y la gobernación, que en todo momento se renueva para apoyar la integridad de la relación de cambio interna que aparece cuando la transacción altera también la propiedad y los incentivos. El estudio de la organización económica se convierte así en una empresa mucho más compleja que la que se considera en una formulación de la función de producción.

Los agentes humanos que pueblan la economía del costo de transacción son muy calculadores. "Son menos calculadores (que en la economía ortodoxa) en la capacidad para recibir, almacenar, retirar y procesar información. Son más calculadores porque se inclinan al oportunismo". Los beneficios de la cooperación surgirán razonablemente sólo cuando las alianzas se apoyen en seguridad mutuas. Y ello porque, además de atribuir a los sujetos una racionalidad limitada --"son deliberadamente racionales, pero sólo en forma limitada"--, les presenta como oportunistas, porque "violarán la letra y el espíritu de un acuerdo cuando así convenga a sus propósitos".

Las aplicaciones de esta "microanalítica" de los costes de transacción, como gusta denominarla Williamson, se han extendido a los sistemas económicos comparados (Horvat reveló en 1972 numerosas conexiones entre el capitalismo y el socialismo al examinar las reformas económicas postbélicas en Yugoslavia), a la historia empresarial (poseen una ventaja de eficiencia los modos de organización que perduran, son imitados por sus rivales, se difunden a otros sectores, se refinan y perfeccionan "y no dependen del proceso político para su protección contra modos alternativos", a la organización familiar y las formas no lucrativas de empresa (Ben-Porath 1980, Pollak 1983, Hansmann 1982, Fama y Jensen 1983, aunque también hay que destacar estudios sobre las asimetrías de información entre los consumidores y las poderosas empresas), a la economía del intermediario (gran número de irregularidades a nivel de comerciantes, distribuidores, titulares de franquicia, parecen tener el propósito de economizar los costos de transacción), y a las finanzas públicas (la elección y el diseño de las instituciones se complican con los problemas de los incentivos y la gobernación).

En definitiva: aunque la teoría de los costes de transacción no es la única que trata de explicar la organización social desde la economía (en ello rivaliza con la perspectiva evolucionista

⁵⁰Williamson en obra citada, página 408.

del entorno y con la teoría de la agencia) supone un avance, y ello porque pone más énfasis en la racionalidad limitada y reconoce otros logros de la teoría organizacional convencional. De ahí que pretenda convertirse en un nuevo paradigma que explique mejor que ninguna otra teoría la transición desde un conjunto de muchas organizaciones pequeñas (un mercado) a unas pocas gigantescas (una jerarquía) a lo largo del siglo XX⁵¹. Para ello, parte de que la búsqueda de la eficiencia es el principal y único factor sistemático responsable de los cambios organizacionales. La aparición de organizaciones gigantescas en algunas industrias representa el modo más eficiente de producir bienes para una sociedad industrial. La teoría tiene cuatro componentes: incertidumbre, negociación en situaciones de pocos participantes, racionalidad limitada y oportunismo. La racionalidad limitada y el oportunismo están siempre presentes, pero sólo harán surgir grandes empresas cuando se dé incertidumbre (cambios en el entorno que el patrón no puede controlar o prever) y negociación con pocos participantes. Según Williamson, la clave de la eficiencia está en minimizar los costes de transacción, y su modelo explica mejor la concentración de la producción en grandes firmas que las distintas teorías alternativas, incluida la teoría marxista y otras teorías del poder, la teoría del historiador Alfred Chandler sobre la coordinación y rapidez de inversiones, los argumentos tecnológicos y aquellas que versan sobre la utilización estratégica de las finanzas

2. POLÍTICA: LA ELECCIÓN PÚBLICA.

Si el logro de la teoría de los costes de transacción radica en implicar en motivaciones y categorías económicas a los individuos que actúan en la empresa para llegar a explicar el propio funcionamiento de esta, el éxito de la elección pública ha consistido en aplicar el aparato conceptual de la teoría económica, además de a los individuos que actúan en el mercado (como productores y consumidores), a los que actúan en el sector público, sean electores, políticos o burócratas.

Esta explicación de la vida política a través de los instrumentos básicos de la teoría de los precios y de los mercados⁵² rechaza también la hipótesis de que, en el proceso de elección colectiva, el individuo trata de maximizar su poder sobre otros individuos. Buchanan y Tullock, dos de los padres fundadores, han escrito que la hipótesis de maximización de poder es completamente errónea. Y todo ello desde el supuesto de que en su enfoque económico de la política el juego es de suma positiva gracias a las ventajas del intercambio, mientras que en el enfoque de poder sería de suma cero por no caber los

⁵¹Williamson, "Mercados u jerarquías: sus análisis y sus implicaciones antitrust", México, Fondo de Cultura Económica, 1991.

⁵²Cabrillo, Francisco, "Lecturas de economía política", Minerva, Madrid, 1992, página 317.

beneficios del intercambio y --hemos de suponer-- tampoco el intercambio. Veamos su razonamiento⁵³:

"El enfoque económico, que presupone que el hombre es un maximizador de la utilidad tanto en su actividad de mercado como en su actividad política, no requiere que un individuo incremente su propia utilidad a expensas de otros individuos. Este enfoque incorpora la actividad política como una forma particular de "intercambio"; y, como en la relación del mercado, idealmente se esperan que se obtengan beneficios recíprocos para todas las partes de la relación colectiva. Por tanto, en un auténtico sentido, la acción política es vista esencialmente como un instrumento a través del cual el "poder" de todos los participantes puede incrementarse, si definimos "poder" como la capacidad de imponer cosas que son deseadas por los hombres. Para que se justifique según los criterios empleados aquí la acción colectiva debe ser ventajosa para todas las partes. en la terminología más precisa de la moderna teoría de los juegos, el enfoque utilitarista o económico sugiere que el proceso político, tomado en abstracto, puede interpretarse como un juego de suma positiva (mayor que cero).

El enfoque de la maximización del poder, en contraste, debe interpretar la toma de decisiones colectiva como un juego de suma cero. El poder de un individuo de, o para, controlar la acción o el comportamiento de otro no puede ser incrementado simultáneamente para ambos individuos en un grupo de dos hombres. Lo que un hombre gana, el otro lo debe perder; los beneficios mutuos del "intercambio" no son posibles en esta estructura conceptual. El proceso político se convierte de este modo en algo que es diametralmente opuesto a la relación económica, y en algo que no puede, aun dando rienda suelta a la imaginación, considerarse análogo. Las contribuciones de la teoría de los juegos parecen haber sido introducidas ampliamente en la teoría política a través de esta hipótesis de la maximización del poder.

¿Cómo entra en acción ese intercambio económico y político que niegan al poder?. Buchanan y Tullock parten de que tanto la relación económica como la política representan cooperación por parte de dos o más individuos. Tanto el mercado como el Estado son mecanismos a través de los cuales la cooperación se organiza y se hace posible. Los hombres cooperan a través del intercambio de bienes y servicios en los mercados organizados, y tal cooperación implica beneficios recíprocos. El individuo entra en una relación de intercambio, en la cual él persigue su propio interés proporcionando algún producto o servicio que constituye un beneficio directo para el individuo que se encuentra al otro lado de la transacción. Básicamente, la acción política o

⁵³Buchanan, James, y Tullock, Gordon, "Comportamiento económico y comportamiento político", capítulo 3 de "El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional (1962), publicado en España por Espasa-Calpa y recogido en "Lecturas de economía política", Minerva, Madrid, 1992, páginas 323-324.

colectiva desde el punto de vista individualista del Estado es bastante semejante. Dos o más individuos encuentran mutuamente ventajoso unir sus fuerzas para lograr ciertos objetivos comunes. En realidad, ellos "intercambian" "inputs" con la seguridad de un "output" comúnmente compartido."

El discurso metodológico de la elección pública --con antecedentes inmediatos en los hacendistas suecos e italianos de fines del siglo XIX y principios del XX-- parte de una hipótesis bien simple: los individuos, al actuar en la política, tienen las mismas motivaciones que cuando lo hacen en el mercado; es decir, buscan la maximización de sus preferencias y de sus beneficios⁵⁴. Si cabe, ese discurso admite que "los valores hedonísticos estrechamente concebidos parecen claramente pesar con más fuerza en la actividad económica que en la política", aunque inicialmente atribuyen al individuo medio o representativo la misma "escala de valores tanto cuando participa en una actividad de mercado como en la actividad política"⁵⁵.

Se aborda así el análisis del funcionamiento de organizaciones políticas sobre la base de los comportamientos individuales, pues en definitiva son los mismos sujetos quienes, igual que adquieren o producen bienes y servicios, acuden a las elecciones como votantes o representantes políticos, están inscritos en algún partido o forman parte de uno o varios grupos de presión.

Sin embargo, los teóricos de la elección pública o colectiva conjugan la motivación económica con el rechazo del determinismo económico, por esencialmente marxista. Su modelo diferencia claramente entre dos enfoques económicos: el propio, que supone al individuo o participante en las elecciones colectivas guiado por el deseo de maximizar su propia utilidad, así como que los distintos individuos tienen distintas funciones de utilidad; y el ajeno, que supone al individuo motivado por su posición o status social en el proceso de producción, que le sitúa en una clase social prioritaria y determinante del interés del individuo en la actividad política. "El segundo enfoque", concluyen Buchanan y Tullock, "es el opuesto al primero, puesto que requiere que, en muchas ocasiones, el individuo debe obrar en contra de su propio interés económico para perseguir el interés de la clase social o grupo al que pertenece".

Igualmente, la teoría de la elección colectiva distingue entre dos posibles interpretaciones y aplicaciones del modelo general que incorpora la hipótesis de que el individuo participante en las decisiones colectivas trata de maximizar su

⁵⁴Instituto de Estudios Económicos, "La teoría de la elección social: aportaciones recientes", página XIII y siguientes.

⁵⁵Buchanan, James, y Tullock, Gordon, "Comportamiento económico y comportamiento político", en "Lecturas de economía política", Minerva, Madrid, 1992, páginas 320 y 323-324.

propia utilidad. En la primera, el modelo, extensivo, requiere solamente que dichas funciones de utilidad difieran de igual modo que lo hacen los distintos individuos (distintas personas desean cosas distintas vía proceso político), a través de lo cual intentan explicar algunas de las características del proceso mismo de toma de decisiones, sin poder desarrollar hipótesis sobre los resultados en ninguna dimensión conceptualmente observable o mensurable. El segundo, aunque es un submodelo concebido más estrechamente, sí lo permitirán, gracias a que introduce en las funciones de utilidad individual restricciones semejantes a las introducidas en la teoría económica: que los individuos en promedio elegirán "más" en vez de "menos" cuando se enfrenten con la oportunidad para la elección en un proceso político, siendo estos "más" y "menos" definidos en términos de una posición económica mensurable. En definitiva: para desarrollar hipótesis operativas requieren apoyarse en otras condiciones, como la racionalidad de los individuos, su información y esos otros requisitos por cuya ausencia se registran excepciones en los procesos de competencia o "fallos del mercado".

Frente a la teoría normativa de la Hacienda Pública que basaba en los "fallos del mercado" el papel y crecimiento del sector público --concebido por ella como un agente económico dotado de coherencia interna, dirigido por un grupo de personas orientadas únicamente por el logro del bien común, con capacidad para interpretar el "interés general" a partir de las preferencias de los ciudadanos y con el poder para poner en práctica las políticas económicas que la ciudadanía requiere--, la teoría de la elección pública demuestra la existencia de "fallos del sector público". La gravedad de estos la pone en función de la capacidad de los procesos políticos para agregar las preferencias de los individuos y de la validez de los objetivos y reglas que guían a las instituciones.

Veámos brevemente cómo actúan para aumentar su utilidad económica --nosotros diríamos que en aras de incrementar su respectivo poder-- los agentes que pueblan la economía de la "Public Choise":

-El votante. Se supone que se comportan tratando de maximizar sus intereses, dando su voto al partido, coalición o propuestas que le resulten más conveniente. Pero la cuestión crucial es la cantidad y calidad de información que desea adquirir, habida cuenta de los costes de tiempo y dinero que entraña informarse. Así, su racionalidad, sobre todo cuando el voto tiene un valor infinitesimal en los resultados, llevará a que existan pocos incentivos a procurarse una información completa de opciones, posibilitando unas elecciones ineficientes por la escasa inversión del ciudadano racional en información.

-El político. Tratará de maximizar el número de votos. En períodos electorales, ofrecerán programas orientados a acaparar votos, pues sólo así podrán alcanzar el poder. Actuarán como empresarios en los mercados privados. Por las deficiencias de información de los votantes, predomina la utilización intensa de

medios publicitarios y la difusión de la imagen del partido y sus líderes, con la consecuencia de que el "votante mediano" --el situado en el centro del espectro político-- decide el resultado electoral, por lo que los programas electorales tienden a centrarse, son deliberadamente ambiguos y huyen de la transparencia en la exposición de sus propósitos últimos.

-El partido político en el poder. Dado su objetivo de conseguir los votos que le permitan mantenerse, tendrá incentivos claros para influir sobre las variables económicas más significativas en períodos no estrictamente electorales. Por ello es frecuente que pongan en marcha políticas económicas para empujar la "economía" antes de las elecciones, dando lugar al ciclo político de la economía, una de las áreas de estudio más recientes y debatidas.

-El burócrata. El supuesto básico de su comportamiento es la maximización de su propio bienestar, medido a través de la ampliación del poder, prestigio profesional, reputación política, estabilidad en el cargo, etcétera. Tendrá así una marcada inclinación a sobredimensionar el presupuesto --con independencia de que el tamaño de este perjudique a la asignación de recursos-- , para lo cual cuenta con las incercias del incrementalismo anual, con la explotación sistemática de la mejor información, y con la amplia discrecionalidad interpretativa de las normas que usualmente goza el burócrata.

-Los grupos de presión. Estos intérpretes de la vida política moderna aúnan a individuos con intereses compartidos. Resultan más efectivos cuanto más reducidos sean en el número de partícipes y selectivos en los beneficios que persiguen. Su objetivo será la búsqueda de desagravaciones, subvenciones, concesiones, reglamentaciones, etcétera que les beneficien particularmente. Los costes correspondientes a las ventajas conseguidas por estos grupos se trasladan a la sociedad en su conjunto, no encontrando resistencia activa por parte de los ciudadanos individuales que, o bien, no están informados o, caso de estarlo, no se muestran interesados en oponerse, dado el insignificante coste que para cada uno tienen las medidas anteriores consideradas una a una y no en su conjunto.

Estas son las principales aportaciones de James M. Buchanan, Gordon Tullock y otros teóricos de la elección pública, que han sido flanqueados por otras corrientes o escuelas próximas cada vez más difíciles de diferenciar por sus interconexiones. Es el caso de la elección social (Arrow recibió también el Nobel por esta), la reglamentación (lo mismo sucedió con Stigler), así como las teorías del ciclo político, la partidista o las de los grupos de interés.

Desde luego que Buchanan no ha sido el primero ni el último en este frente, aunque sí el más destacado desde que, en 1962, publicó junto con Gordon Tullock "The Calculus of Consent: Logical Foundation of Constitutional Democracy (An Economic Theory of Political Constitution)". Años antes, A. Downs publicaba en 1957 su "Una teoría económica de la democracia", si

bien es cierto que los orígenes de la teoría económica de la democracia descansan en Max Weber y Schumpeter⁵⁶.

Precisamente se basan en Downs las formulaciones más recientes de las teorías interpretativas del vínculo entre política y economía, que se pueden dividir en dos grupos de teorías:

-Las del "ciclo político de la economía" (W. Nordhaus desde 1975 y otros), según la cual los ciclos políticos generan ciclos económicos que empiezan a ser considerados innecesarios y subóptimos. Los políticos pretenden crear condiciones óptimas en la economía para concurrir a las elecciones con más probabilidades de éxito, incluso a costa de verse obligados a hacer ajustes poco después.

-La "teoría partidista", desarrollada inicialmente por Hibbs (1977) y que se fija prioritariamente en la motivación de los políticos por satisfacer a su electorado. Esta trabaja con la hipótesis, expuesta por Hibbs⁵⁷, de que los partidos de izquierda prefieren una mayor inflación y una menor tasa de desempleo que los partidos de derecha, debido a los significativos efectos que los resultados macroeconómicos provocan sobre la distribución de la renta⁵⁸.

La aplicación sistemática del instrumental económico al campo de la política y la democracia que se realiza tras Downs no es sino una extensión más del éxito que ha tenido el análisis económico en otros aspectos de la vida individual y colectiva aparentemente ajenos a las actividades mercantiles. Así, nos encontramos con el análisis económico del matrimonio, el divorcio y la familia en general (Gary Becker), de los problemas de la criminalidad (Erllich, Ozen, Landes), los suicidios (Hammermesh y Soss), la interacción social (Becker, Blau), el grupo humano (Homans), la conducta religiosa (Azzi y Ehrenberg), la evolución del lenguaje (Marschak), el comportamiento general humano (Becker, Tullock), la selección natural de las especies animales (Smith), la evolución de las estructuras institucionales de la sociedad (teoría de los derechos de propiedad) y, en fin, el comportamiento político (Buchanan, Tullock, Niskasen, etcétera).

⁵⁶Para un detallado estudio, ver "crítica de la teoría económica de la democracia", de José M. González García, en "Teorías de la democracia", Antropos, páginas 311 y siguientes.

⁵⁷Hibbs, D., "Political Parties and Macroeconomic Policy", The American Political Science Review, 1977.

⁵⁸Instituto de Estudios Económicos, "Elecciones y economía", revista del Instituto de Estudios Económicos, número 4/1990, páginas 32-37.

3. SOCIEDAD: LÓGICA DE LA ACCIÓN COLECTIVA.

Del conflicto entre la maximización individualista de utilidades que inspira a las anteriores teorías y los desarrollos de la acción colectiva (considerada por el individuo como más eficaz que la individual) brota la lógica de la acción colectiva. Es esta la tercera teoría contemporánea que, a nuestro juicio, destaca el papel del poder como principio organizativo, hasta el punto de explicar la organización de la sociedad --y como consecuencia la prosperidad de la economía-- a través del papel desempeñado por el poder de los grupos de interés que pugnan por distribuirse la riqueza y forman "coaliciones distributivas".

El hito de esta corriente fue establecido en 1965 por el ensayo de Mancur Olson "La lógica de la acción colectiva", al que más de una década después siguió "Auge y decadencia de las naciones"⁵⁹. Se trata de un intento de "sociologización de la economía política contemporánea"⁶⁰, que es coronado por la aparición de la obra clásica de Hirsch "Los límites sociales al crecimiento", donde se defiende la existencia de unos límites sociales al desarrollo que van más allá del crecimiento de la población y la productividad.

Al analizar las características de los desequilibrios en las economías occidentales contemporáneas, Mancur Olson está de acuerdo con la macroeconomía neoclásica en que, dadas las tendencias de los mercados al ajuste, y dadas las expectativas racionales de los agentes económicos, un desequilibrio indica que no todas las transacciones mutuamente convenientes se han llevado a cabo⁶¹. Tras haber apuntado esta idea, se pregunta, sin embargo, qué es lo que puede hacer que los agentes ignoren las ganancias potenciales de las transacciones realizadas y dirige su atención a la estructura de incentivos vigente y, por tanto, a las instituciones y a las políticas. Olson insiste, y con razón, en que una teoría macroeconómica, estática y dinámica, satisfactoria tiene que explicar quién, entre los agentes más

⁵⁹Mancur Olson, "The Logic of Collective Action", Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971, y "The Rise and Decline of Nations", New Haven, Conn.: Yale University Press, 1982. Ambos han sido traducidos al castellano y publicados en España por Ariel Economía como "La lógica de la acción colectiva" y "Auge y caída de las naciones". Las ideas que siguen las he tomado, cuando no se cita otra procedencia, de ambas obras y de "Cómo las ideas afectan a las sociedades: ¿Es Gran Bretaña la Ola del Futuro", Mancur Olson, Universidad de Maryland, "Ideas, Interests & Consequences", The Institute of Economic Affairs, London, 1989.

⁶⁰Giner, Salvador, en el prefacio a la publicación en castellano de Olson, Mancur, "Auge y decadencia de las naciones", Ariel Economía, 1986, página 5.

⁶¹Winiecki, Jan, "La crisis del sistema soviético", en "Lecturas de economía política", Minerva, Madrid, 1992, página 391.

importantes, tiene incentivos para provocar el crecimiento económico y equilibrar la economía y quién no los tiene.

En la teoría de los incentivos de Olson, el viejo principio romano del derecho penal "cui prodest" (quién se beneficia) es aplicado a la teoría económica moderna. Los resultados sugieren que, en contra de una opinión muy extendida, no es necesariamente "el pequeño pero poderoso grupo de líderes" el que obtiene más poder y privilegios del "mantenimiento del orden existente."

Según Olson, los grupos amplios, formados por individuos que se supone se conducen racionalmente (es decir, que se comportan con la intención de maximizar sus propios beneficios o utilidades) poseen incentivos menores que los grupos más pequeños para obtener tales beneficios. Ello ocurre porque, en los grupos grandes, la aportación de los miembros individuales es demasiado reducida para poder influir sobre la conducta global del colectivo.

En efecto, cuanto mayor es un grupo, más difícil se hace la circulación de la información, el ejercicio de la disciplina, la identificación de responsabilidades y otros mecanismos que aumentan su eficacia; es decir, la obtención de sus bienes colectivos.

Se llega así al caso de que haya personas pasivas o ajenas al grupo que se benefician gratuitamente de su acción colectiva. Son los que "viajan gratis", los "free riders", o beneficiarios francos. Partidos, sindicatos y un buen número de movimientos sociales poseen así beneficiarios francos y, precisamente por ello, ponen en movimiento un aparato de sanciones e incentivos para eliminarlos u obligarles a pagar cuotas y apoyar su acción colectiva.

En los grupos pequeños, por otra parte, predominan incentivos exactamente contrarios: la participación y la militancia son intensas. En ciertas condiciones de mercado (político o económico) esos grupos son más eficaces para obtener fines concretos y limitados que los grandes colectivos. Estos últimos, cuanto más objetivos deben cubrir, más crecen, con lo cual se ven obligados a satisfacer a gentes y sectores cada vez más diversos. "Obviamente, cuando llegamos a grandes grupos que se cuentan por miles o millones de miembros", dice Olson⁶², "el incentivo en favor de una conducta orientada en beneficio del grupo --con ausencia de incentivos selectivos-- se vuelve muy insignificante.

Cuando más abarcan, menos aprietan. Así, por ejemplo, la actividad sindical (acción colectiva) parece siempre más eficaz que la individual o la de un grupo reducido de obreros o empleados, dadas las condiciones y estructura de poder del mercado capitalista. Sin embargo, se producen situaciones en las

⁶²Olson, Mancur, "Auge y decadencia de las naciones", Barcelona, Ariel, 1986, página 41.

que los grandes sindicatos, por mucho abarcar, no parecen satisfacer las necesidades de muchos de sus afiliados. El conflicto entre la base y la dirección puede así explicarse desde una perspectiva olsoniana, como han hecho ya algunos estudiosos que no son precisamente hostiles al movimiento obrero, sino todo lo contrario⁶³.

Otro principio que se demuestra con claridad y mediante formulaciones matemáticas en "La lógica de la acción colectiva" es que, "cuando mayor sea la cantidad de individuos o empresas que se beneficien de un bien colectivo, menor será el porcentaje de ganancias obtenidas a través de la acción en favor del grupo que le va a corresponder al individuo o empresa que lleva a cabo la acción. Así, en caso de no existir incentivos selectivos, el incentivo de la acción de grupo disminuye a medida que aumenta el tamaño del grupo, de modo que los grandes grupos están menos capacitados que los pequeños para actuar en favor de un interés común".

¿Cómo funcionan esas coaliciones distributivas y cual es la lógica de la acción colectiva. Al examinar las diferencias en los ratios de crecimiento económico de los principales países tras la II Guerra Mundial, Olson llega a la conclusión de que sólo pueden ser entendidas si observamos las "coaliciones de distribución" u organizaciones de intereses especiales; esto es, organizaciones de empresas o individuos que se ponen de acuerdo para fijar el precio de lo que venden, que presionan a los gobiernos para que lo haga o que actúan mediante ambos mecanismos. La asociación profesional, el sindicato, la organización agrícola, la asociación de comercio, y los oligopolios son los mejores ejemplos de estos grupos de presión.

Para comprender las coaliciones está la lógica de la acción colectiva. Si una empresa o individuo actúa en interés del grupo en un grupo de presión, los beneficios de la acción son compartidos con los demás miembros. Los precios o salarios más altos serán disfrutados por todos aquéllos que continúen vendiendo el bien pactado. La acción favorable del gobierno beneficiará a todos los que compartan el interés. El resultado de la acción dentro del grupo colectivo es un "bien colectivo", que estará disponible para todos independientemente de que hayan contribuido o no. Siendo lo demás igual, cuanto más grande sea el grupo más pequeña es la división del beneficio que va al individuo, y menor es el incentivo del individuo que actúa en interés del grupo. Los grupos con un interés común no actuarán automáticamente para servir ese interés, y si el grupo es lo suficientemente grande podremos estar seguros que el comportamiento voluntario y basado en el interés propio no conducirá a la acción colectiva. El interés colectivo de grupos grandes de interés particular sólo podrá ser suministrado si hay coacción, como por ejemplo un piquete, o algún beneficio aparte, como por ejemplo prestigio social, que se ofrece a cambio de la acción orientada

⁶³Caso de C. Crouch, en "Trade Unions: The logic of collective action", citado por Salvador Giner.

al grupo. La acción colectiva es extremadamente difícil de organizar y para los grupos grandes sólo es posible si pueden ejercer la coacción o incentivar las acciones positivas de los individuos que actúen por el grupo. Los trabajadores de una fábrica o en una mina pueden ser susceptibles de coacción, no así los consumidores dispersos; los grupos de interacción social podrán responder a las presiones y a las recompensas sociales, pero grupos sin una vida social común no podrán. Incluso cuando se puede ejercer la coacción o los incentivos individuales, el hacerlo no es fácil y se requieren dotes de liderazgo y ciertas condiciones.

El hecho de que las acciones colectivas sean problemáticas nos lleva a esperar que las sociedades estables con unas fronteras dadas acumularán más coaliciones de distribución que otras a medida que pasa el tiempo. A partir de que las acciones colectivas requieren condiciones favorables, pocos grupos serán capaces de organizarse hasta que les llegue el momento, y muchos de ellos estarán más organizados a medida que pase más el tiempo.

Pero la mayoría de las coaliciones de distribución, ya sean de cartel u orientadas a los grupos de presión, son finalmente perjudiciales a la eficacia y al crecimiento. Una razón es que las organizaciones que intentan subir los precios o salarios a través de la acción colectiva sólo lo pueden hacer restringiendo la entrada en la industria o controlándola, y éstas barreras en la movilidad de los recursos reducen enormemente la velocidad a la que una economía se puede adaptar a las nuevas demandas y tecnologías⁶⁴. Otra razón es que la legislación sobre intereses particulares buscada por los grupos de presión hace que los recursos se muevan en áreas en que son menos valiosos para la sociedad. En sus dos libros, Olson expone otras maneras en que las coaliciones de distribución son perjudiciales para el crecimiento económico.

¿Pruebas de esos perjuicios?. Algunas veces, tal y como ocurre en Austria, Escandinavia y en alguna medida en Alemania Occidental, las organizaciones de intereses particulares engloban una gran parte de la población o de los recursos de una sociedad. Siguiendo la misma lógica que hace que un grupo pequeño sea más fácil de organizar que uno grande, estas organizaciones tendrán incentivos para intentar mantener la eficacia. En otro caso, sus

⁶⁴En "Cómo las ideas afectan a las sociedades" Olson completa este razonamiento así: Las organizaciones pueden aumentar los precios o los salarios por medio de una restricción del suministro y manteniendo alejados a otros suministradores, esto es, a través de alguna forma de exclusión. Una organización de intereses particulares será fortalecida por las recompensas sociales que puede dar a aquéllos que cooperan y por las presiones que puede ejercer sobre aquellos que no lo hacen. Estos incentivos sociales se aplican sólo a aquellos que interactúan socialmente, de tal forma que las organizaciones de intereses particulares tienen como incentivo el mantener".

miembros cargarían con el peso de las pérdidas de una política ineficaz, así que sus organizaciones tratan conseguir gran parte del pastel sin derramar un sólo trozo. En esta lógica radica la causa del mayor crecimiento de Alemania Occidental, Japón e Italia desde la II Guerra Mundial. Sus gobiernos totalitarios eliminaron todas las organizaciones independientes, incluidas las de la izquierda, y los aliados acabaron con aquéllas que habían estado implicadas en los regímenes derrocados. Las que fueron creadas después de la Guerra eran tan completas como sus creadores (a menudo las autoridades de la ocupación) podían hacerlas. Así, las organizaciones de intereses particulares en Alemania, en Japón y, en menor medida, en Italia después de la II Guerra Mundial, estaban relativamente dispersas y las que existían a menudo estaban acorraladas.

El mismo argumento también contribuye a explicar por qué Francia, a pesar de los trastornos causados por los desacuerdos acerca de las inversiones a largo plazo y por las invasiones, debería haber crecido en las dos últimas décadas. Las coaliciones de distribución se dan en las sociedades estables con fronteras. Francia no ha sido siempre estable. Ha habido tiempo para que las organizaciones de las grandes empresas se formasen. Estos negocios protegidos hicieron de Francia un país altamente protegido que sostenía muchas industrias ineficaces, pero en relación a esto la sociedad tenía diferentes barreras: el poder de establecer aranceles cambió con el mercado común y ésto desorganizó las asociaciones de comercio y la mayoría de su protección y poder político.

Igualmente, la tesis de Olson sugiere que las industrias más antiguas de los Estados Unidos, especialmente las industrias concentradas que son más proclives a formar coaliciones y organizaciones, deberían estar creciendo más despacio que las industrias más modernas en donde ha habido menos tiempo para que se desarrollen coaliciones, como por ejemplo las industrias de las nuevas tecnologías. De hecho, este es el caso desde que muchas industrias manufactureras en un país como EE.UU. pueden moverse hacia sectores que se establecieron sólo a finales del siglo XIX o que fueron interrumpidos por la guerra civil americana y por los conflictos raciales y la inestabilidad que siguió, por todo lo cual tendrían un grado bajo de asociacionismo.

Otras democracias desarrolladas que tienen largos períodos de estabilidad y de inmunidad a las invasiones, e incluso raramente ingresos "per capita" elevados, tienden a tener organizaciones globales, o limitaciones constitucionales que frenan a los grupos de presión, y estos factores alivian la esclerosis institucional que ha sido descrita.

Pero el propio Olson advierte que el hecho de que su tesis sea ampliamente consistente con la experiencia de crecimiento a través de las democracias desarrolladas desde la II Guerra Mundial, así como con el patrón histórico de Gran Bretaña, no quiere decir que haya encontrado una explicación monocausal para el crecimiento económico. La realidad es muy compleja y en ella

están involucrados muchos factores, por lo que extraer ciertas implicaciones políticas de la teoría tendría tanto sentido como "recomendar la guerra o la peste para curar los problemas de superpoblación"; es decir, reconocer el beneficio e ignorar los costes.

La cuestión clave, como dice Salvador Giner, es discernir el momento en que la acción colectiva se hace menos eficaz para la obtención de bienes específicos que la de grupos menores, o menos aún que la individual misma.

En cualquier caso, el planteamiento de Olson va al meollo de la problemática del sistema relativamente pluralista sobre el que está montado el orden económico y político de la democracia liberal y de mercado.

Las aplicaciones de este enfoque son amplísimas, por lo que no se nos escapa sus implicaciones con la economía y con el poder. El propio Olson se ocupa en 1970 explícitamente del asunto y dice que "la cantidad de poder que un actor ejerce en una relación es una resultante de la extensión y adecuación de los recursos que moviliza, multiplicado por sus actividades en convertir los recursos en presiones, a lo cual hay que restar la resistencia encontrada".

4. OTROS ENFOQUES ECONÓMICOS.

Por supuesto que estos tres enfoques explicativos de la organización de la economía, así como la de la política y de la sociedad desde la economía, no agotan el ámbito de explicaciones en las que está al menos implícita la idea de que el individuo recurre a la organización para maximizar su poder.

Además de las nuevas teorías de la agencia o del entorno, que pueden encontrarse resumidas en Perrow⁶⁵, ha habido en la economía contemporánea tres enfoques diferentes aplicados al estudio de las estructuras de empresas y mercados, concebidos también implícitamente como métodos alternativos de organización. Como los tres polarizan gran parte del debate económico en la actualidad y nos parecen algo relevantes para una consideración del poder desde la economía, he aquí un breve bosquejo de los mismos:

-La microteoría convencional. Su unidad de análisis es la empresa. Las curvas de demanda (curvas de ingresos promedio), las curvas de costos promedio y las curvas marginales de ingresos y costes constituyen el aparato modelador básico para la mayor parte de los tratamientos antimonopolio de las empresas y los mercados. Hay implícitas en casi todos estos modelos, según

⁶⁵Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", Madrid, McGraw Hill, 1990, 3ª edición, páginas 273 y siguientes.

Williamson⁶⁶, suposiciones de dos clases. Primero, que la empresa opera en su función de producción, que muestra la máxima producción que pueda obtenerse en cada combinación factible de insumos de los factores (sobre todo el trabajo y el capital); el no operar en la función de producción implicaría un empleo inútil de insumos. Segundo, dados los precios de los factores, se supone que la empresa escoge las combinaciones de factores de menor coste para cada nivel posible de producción. Que el modelo competitivo o monopolista de la empresa sea más adecuado depende de si las economías de escala son grandes en relación con el mercado. pero cualquiera que sea el modelo empleado la suposición prevaleciente es una de maximización de utilidades, pasando por alto aspectos como la organización interna (estructura jerárquica, procesos de control interno). Al reducir la empresa a una función de producción a la que se ha asignado un objetivo de maximización de utilidades, la microteoría convencional pasa por alto muchos problemas interesantes de las empresas y de los mercados.

-El paradigma estructura-conducta-desempeño. Su unidad de análisis es la industria, aunque emplea el modelo de la microteoría convencional de la empresa y ocupa un lugar central la influencia de la estructura de mercado y de la conducta interempresarial. Este paradigma, en cuanto que ha caracterizado gran parte de la investigación sobre la organización industrial en los últimos 40 años (Bain y Cases han sido sus principales exponentes), describe el medio exterior en términos de medidas de la estructura del mercado, tales como la concentración, las barreras de entrada, la demanda excesiva, etcétera. A menudo atribuye propósitos anticompetitivos a las prácticas comerciales complejas o desconocidas. Sus analistas comparten una hostilidad hacia la organización comercial compleja, ya sea la integración vertical, la organización conglomerada, disposiciones de créditos nuevos o de arrendamientos.

-Las diversas teorías de los derechos de propiedad. Si bien los precedentes de este enfoque han sido encontrados en la obra de Armen Alchian en la década de los cincuenta, en la actualidad ofrece varias ramas diferentes. Una preconiza la carencia de fricciones: Alchian y Kessel han defendido esta posición para los mercados de capital. Una segunda trama pone el énfasis en que las instituciones evolucionan al servicio de la eficiencia, cual es el caso de Demsetz o del propio Alchian; por lo general, apuntan que todos los efectos económicos no colusorios del sector privado son buenos. Una tercera derivación resalta que lo importante es el "control efectivo"

3.3.DESDE LA ECONOMÍA.

A la vista de complicaciones como las comentadas en los

⁶⁶Williamson, Oliver E., "Mercados y jerarquías", México, Fondo de Cultura Económica, 1981, e "Instituciones económicas del capitalismo", México, Fondo de Cultura Económica, páginas 287-291.

epígrafes anteriores, desde la economía se han registrado diversos intentos de superar las dificultades encontradas para introducir una consideración del poder que resulte operativa al menos en la explicación de su dinámica.

Los primeros correspondieron a François Perroux, John Kenneth Galbraith y Kenneth Ewart Boulding, quienes retomando buena parte de la herencia del pensamiento institucionalista. Aunque prescindiendo de consideraciones o recopilaciones en las que fundamentar sus aportaciones al estudio del poder, la "anatomía" del primero Galbraith y la "dinámica" de Boulding constituirían los más serios intentos de sistematizar ese nuevo enfoque del problema, mientras que Perroux se centra más en las formas de dominación económicas.

En el caso de los dos economistas norteamericanos, cuyos esquemas fueron publicados a mediados de los años ochenta y han sido objeto ya de numerosas elaboraciones posteriores en el mundo universitario y en el de la difusión editorial, la novedad consistiría básicamente en evitar la conceptualización del fenómeno o las discusiones en torno a la naturaleza del poder y estudiar las constantes observadas en su ejercicio. Resumimos a continuación estos intentos superadores desde la economía.

1. LA ANATOMÍA DE GALBRAITH.

Galbraith, quien había mostrado una temprana inquietud por el poder --ya presente en su discurso de ingreso en la Asociación Americana de Economistas y en su libro "El capitalismo americano", donde explica el concepto de "poder compensador"--, reconoce que parte en su "La anatomía del poder" del concepto de Max Weber, aunque en realidad la influencia directa en sus esquemas habría que situarla en Bertrand Russell, como defenderemos más adelante. Con la sencillez que caracteriza a las grandes ideas, Weber, quien se declara profundamente fascinado por la complejidad del tema⁶⁷, define el poder como "la posibilidad de imponer la propia voluntad al comportamiento de otras personas"⁶⁸. Al citarle en su obra "La anatomía del poder"⁶⁹, J.K.G dice que esta idea roza lo elemental, pero se esfuerza con maestría en desarrollarla. Galbraith parte de que que, con el ejercicio del poder, lo que se busca es obtener la sumisión de los demás a la voluntad propia. En esto, como hemos visto, están básicamente de acuerdo todas las teorías que previamente repasamos sobre el poder, que no aparecen mencionadas

⁶⁷Weber, Max, "El político y el científico", Madrid, Ariel, 1978, página 11.

⁶⁸Galbraith cita la obra de Weber "Law in Economy and Society", Harvard University Press, página 323, aunque la idea de Weber aparece en escritos previos y su desarrollo correspondería a "Economía y sociedad", ya mencionada.

⁶⁹Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984..

en los fundamentos teóricos de Galbraith pues su libro carece de más referencia directa que la citada a los mismos.

En el esquema de Galbraith --valioso para nuestro estudio en cuanto que fundamentalmente sistematiza lo que muchos otros teóricos han dicho parcialmente sobre el ejercicio del poder, aunque lo haga desde la síntesis de Russell--, tres son las fuentes del poder: propiedad, personalidad y organización. También son tres los instrumentos: el poder condigno, basado en la emanaza o el castigo; el compensatorio, basado en la compensación y el condicionado, que se basa en todo tipo de condicionamientos sociales.

Tres instrumentos...

He aquí una breve reseña de los instrumentos y de las fuentes de poder descrito en el libro de Galbraith "Anatomía del poder", publicado en 1983 como "The anatomy of power" y traducido al castellano en 1984:

PODER CONDIGNO

Mediante el primer instrumento de poder, el que Galbraith llama condigno, se obtiene sumisión por la capacidad de imponer a las preferencias del individuo o del grupo una alternativa desagradable que haga olvidar esas preferencias. Impone a las preferencias del individuo una alternativa tan desagradable como para que abandone estas preferencias. Obtiene sumisión mediante la promesa o realidad del castigo físico, o bien de acciones adversas (multas, expropiaciones, etcétera). El individuo es consciente de su sumisión. Etimológicamente, la palabra condigno viene a significar castigo apropiado o merecido.

PODER COMPENSATORIO

Al contrario que en el poder condigno, en el compensatorio la sumisión se obtiene mediante el ofrecimiento de algo valioso para el individuo que se somete. Una de las formas de la compensación no económica sería, por ejemplo, la alabanza. Como sucede con el poder condigno, existe consciencia en la sumisión por parte del sumiso. Es el más genuinamente relacionado con la economía, aunque si tratáramos de hacer una tipología del poder (económico, político, militar, sindical, religioso, financiero...), los tres instrumentos y las tres fuentes del esquema de Galbraith se ajustarían al análisis de cada uno de los tipos.

Tras el poder compensatorio está lo que algunos han considerado como la única idea importante original de Galbraith: la del "countervailing power" o poder compesador⁷⁰. Pero incluso ésta, que en el libro "American capitalism" ocupaba el centro de la escena, fue desdibujándose en obras posteriores del

⁷⁰Beltrán, Lucas, "Historia de las doctrinas económicas", Madrid, Teide, página 349.

autor. La idea del poder compensador parte de las teorías sobre el monopolio: en el sistema de competencia perfecta (o de competencia que se acerque a ella), la empresa vendedora se ve frenada en su deseo de elevar sus precios por las otras empresas vendedoras. Debido a ello, la existencia de un fuerte grupo de empresas, vendedoras o compradoras, suscita la formación de otros grupos, compradores o vendedores, que frenan su poder, por lo cual Galbraith considera el poder compensador beneficioso. El poder compensador se produce así como un equilibrio (por lo general inestable) engendrado por las fuerzas que desean el monopolio y las que se le oponen (otras empresas, opinión pública, organismos gubernamentales, etcétera). De ahí derivaba Galbraith implícitamente que la concentración capitalista se detiene cuando ha llegado a la constitución de un grupo reducido de empresas gigantescas.

Además de la ya comentada característica común en los poderes condigno y compensatorio --ambos son objetivos y visibles--, los dos ofrecen cierta proporcionalidad temporal⁷¹. Tanto el castigo como la recompensa son mayores según la urgencia de la sumisión. En la sociedad moderna se considera más civilizada la compensación compensatoria que la condigna, debido más al desarrollo económico que a la civilización social, puesto que en una sociedad pobre hay diferencias pequeñas entre imposición condigna y compensatoria. Hoy en día, muchas formas de poder condigno que antes valían se consideran arcaicas, mientras se reduce su severidad en los lugares donde pervive y también se nota un esfuerzo por elevar la eficacia del poder compensatorio. Así, el incentivo hace más eficaz y atractiva la recompensa compensatoria de una sumisión socialmente deseable. Toda la política económica y laboral de los gobiernos se ve determinada por una acción sobre incentivos, aunque la gente se somete muchas veces no tanto por el castigo o recompensa en sí, sino porque es lo que "debe" hacer. Pero eso entrará en el tercer instrumento de poder: el condicionamiento social.

PODER CONDICIONADO

Este se ejercita modificando las creencias y, por lo general, es más efectivo cuando no existe esa conciencia de sumisión, a diferencia de los anteriores. La educación, la persuasión o condicionamiento, el compromiso social con lo que parece natural, correcto o justo hace que el individuo se someta a la voluntad de otro u otros. En caso de sumisión inconsciente, el poder condicionado puede adoptar dos caracteres distintos: sumisión implícita, que viene dictada por la cultura misma, y sumisión explícita, impuesta de forma deliberada mediante la educación y la persuasión. La educación da a la sumisión ese carácter de necesidad y obligado cumplimiento (el hijo debe obedecer al padre, porque así ha sido siempre, y se le inculca ese principio). Otra forma explícita es la publicidad, cuyo fin es hacernos creer en las cualidades de algún producto, persona

⁷¹Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984..

o grupo.

Históricamente⁷², el poder condigno ha evolucionado hacia el compensatorio (los esclavos pasan a ser braceros asalariados). Esto se debe más al desarrollo económico que a una evolución social, y se intenta incentivar la sumisión mediante una mayor compensación. Pero esta evolución se dirige actualmente hacia la preponderancia del poder condicionado, en conjunción con el compensatorio, como consecuencia del advenimiento de la llamada "Edad de la Organización".

Por lo general, nunca actúan aisladamente una sola fuente o instrumento de poder. Las tres están relacionados, aunque la evolución social parece caminar desde el poder condigno al compensatorio y al condicionado. Podemos así hablar de un poder autoritario (apoyado principalmente en el condigno), un poder totalitario (que utiliza los tres en gran medida) y el poder de los gobiernos democráticos (que también usan los tres, pero dependen fundamentalmente del poder condicionado).

El poder condicionado no hiere ni ofende al individuo sometido a él, ya que ni siquiera advierte su existencia. Pocas personas se someten tan voluntaria y completamente al poder de la organización como el moderno ejecutivo empresarial. No es humillante ni doloroso porque no es consciente. El papel del poder condicionado aumenta con el desarrollo social. Es producto de una continuidad desde la persuasión visible y objetiva hasta lo que al individuo se le ha llevado a creer como intrínsecamente correcto. Según se avanza desde el condicionamiento explícito al implícito, se pasa de un esfuerzo claro por lograr la creencia a una subordinación impuesta, inadvertida, y la aceptación social del poder condicionado va aumentando. Todas las sociedades tienen una forma de condicionamiento social que se considera parte de la vida misma. Cuando se consigue la creencia, se considera que la subordinación a la voluntad de otros es producto del sentimiento moral o social del individuo respecto a lo que es justo o bueno, pero puede que los tres elementos de poder (condicionado, compensatorio y condigno) estén mezclados: se somete al poder condicionado porque realmente se cree que es bueno, pero también porque si no lo hace, puede haber un castigo o la carencia de una compensación).

...Y tres fuentes

Hasta aquí hemos visto los diferentes instrumentos de poder. Ahora veremos que estos no surgen espontáneamente, sino que emanan de tres fuentes⁷³, cuya combinación reforzará todos y cada uno de los instrumentos mencionados:

⁷²Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984..

⁷³Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984..

PERSONALIDAD

La personalidad la conforman la autoridad moral, la inteligencia, el aspecto físico, etcétera, cualidades todas ellas que dan acceso a otras fuentes y a los instrumentos de poder. En la antigüedad se asociaba al poder condigno, y en la actualidad al condicionado, por la importancia que tiene la capacidad de persuadir en las sociedades basadas en las nuevas tecnologías de la información. Pese a la tendencia a respetar y someterse a la figura físicamente corpulenta, las personalidades más celebradas en la historia por su poder personal no se lo debían a la fuerza física. A la personalidad se unió la organización y la propiedad, aunque también hay que valorar la importancia inicial de la personalidad para obtener creencia (poder condicionado). Hoy está asociada precisamente a este poder condicionado, que obtiene sumisión mediante la persuasión, cultivando la creencia.

Para tener acceso a esta fuente de poder son importantes los recursos mentales, precisión, claridad de ideas, atractivo personal, apariencia de honradez, humor, solemnidad, capacidad de expresar ideas convincentemente, etcétera. Pero a veces hay una tendencia a exagerar el papel de la personalidad en el ejercicio del poder. Este error lo provocan algunos factores como la eminencia histórica del gran líder, la vanidad (muchas veces uno manda y hace creer ideas cuando él mismo cree que es capaz), o el efecto sicofántico (la atracción del individuo que posee los instrumentos del poder sobre los que a su alrededor quieren conseguir su influencia). La personalidad también puede crearse, en cuyo caso la personalidad del individuo suele derivar del grupo al que pertenece.

El grado de poder de un líder puede juzgarse por su capacidad para convencer a sus seguidores de aceptar las soluciones que él propone para sus problemas. Cuando la personalidad se asocia con un grupo, se desarrolla una estructura. La personalidad busca el refuerzo de una organización.

PROPIEDAD

La propiedad otorga autoridad y se relaciona con el poder compensatorio, ya que suministra medios económicos con los que comprar sumisión. Es por ello la fuente más directa en la tarea de doblegar la voluntad ajena. Pero va siendo relegada por la organización, pues en la corporación moderna la dirección tiene más poder que los propietarios (accionistas); esto supone que el poder compensatorio pierde terreno ante el condicionado. Históricamente, la propiedad se asocia también al poder condigno, ya que los ricos son los más capaces de imponer una alternativa físicamente insatisfactoria para el individuo insumiso.

Antes el gran prestigio de la propiedad hacía que los ricos tuvieran acceso al poder compensatorio y al condicionado. Pero hoy día la riqueza "per se" ya no concede acceso al poder condicionado, sino que debe recurrir para ello a la publicidad. En las primeras comunidades industriales, la propiedad daba acceso al poder condigno a través del gobierno local y la

policía, y al poder condicionado a través de periódicos locales, iglesia, etcétera.

ORGANIZACIÓN

Es la fuente de poder más importante en la sociedad moderna. Cuando se busca poder o se necesita ejercitarlo, es fundamental la organización. El recurso a la misma conduce al poder condicionado. Podemos definir la organización (un ejército, un partido político, una empresa, una asociación deportiva, etcétera) como el grupo de personas que unen propiedad, personalidad y demás recursos a otras personas de características similares con el fin de obtener o ejercitar el poder. Se puede decir, pues, que esta fuente de poder engloba a las otras dos y tiene más acceso que los individuos a los instrumentos de poder. La capacidad de una organización para obtener poder depende de las otras fuentes de poder y de los instrumentos de poder que despliegue (condigno, compensatorio, condicionado explícito e implícito).

La organización como fuente de poder tiene tres características:

-Simetría bimodal: Existe sumisión fuera de la organización sólo cuando hay sumisión dentro. En otras palabras: el poder externo deriva del interno. Es la característica más evidente. En el ejemplo del sindicato, el poder que tenga sobre sus miembros depende el poder que tendrá sobre el gobierno. Esto ocurre en todas las organizaciones.

-La simetría que existe en la organización entre elementos externos e internos de poder se extiende a los instrumentos de imposición. Si el poder condicionado, condigno o compensatorio son utilizados en el poder interno, también lo serán en el externo. Las organizaciones fuertes precisan de un cuidado condicionamiento interno de sus miembros para un máximo poder externo. Sólo cuando la creencia está asegurada, el individuo podrá promover fines externos a la organización.

-Cuanto menos fines tenga una organización, más poder tendrá. Si los miembros de una organización se unen para un solo objeto, la organización es poderosa, porque la sumisión interna se halla al servicio del poder externo.

LA DIALECTICA DE GALBRAITH

Cualquier manifestación de poder inducirá a otra manifestación opuesta, pero no igual. De la eficacia de las fuerzas de resistencia a la sumisión depende el ejercicio del poder original. Existe una simetría entre el poder original y el resistido: la personalidad se combate con personalidad, la propiedad con propiedad, etcétera. También existe simetría en los instrumentos: el castigo condigno es combatido con castigo condigno, la compensación con la copensación, la persuasión con la persuasión. Pero a veces se dan ejemplos de poder contrarrestante efectivo gracias a su asimetría: la personalidad

de Gandhi (poder condicionado) contra la propiedad del poder británico (poderes condigno y compensatorio).

Se suele recurrir al Estado para que ejerza el enfrentamiento. Aquél interviene de forma muy diversa entre los tres instrumentos de poder: puede acudir al condigno, no tanto al compensatorio, y sobre todo protege el ejercicio del condicionado. También se relaciona con las fuentes.

De la "anatomía" a la dinámica

Activados, estos tres instrumentos y las tres fuentes de poder forman una "anatomía" que permite la dinámica que da lugar una tipología formal: "poder político, poder económico, poder corporativo, poder militar y otras referencias semejantes", dice ⁷⁴, "ocultan similar y profundamente una interrelación igualmente diversa".

Así como existe una asociación primaria entre cada uno de los tres instrumentos por los que se ejercita el poder y una de las tres fuentes (personalidad y poder condigno, propiedad y poder compensatorio y organización y poder condicionado), así también "existen numerosas combinaciones de las fuentes de poder y los instrumentos. La personalidad, la propiedad y la organización se combinan en proporciones diversas. De ello deriva una variable combinación de los instrumentos para la imposición del poder".

Una vez descrita la "anatomía", Galbraith describe la importancia relativa de cada fuente o instrumento en los poderes político, económico, corporativo, militar, religioso, etcétera. Dice que en el siglo XVI el poder estaba representado por la Iglesia Católica (condicionado y compensatorio), la Nobleza (personalidad y compensatorio) y la parte que ésta le concedía al Estado central. Desde el siglo XVI hasta la segunda mitad del XVIII (principio de la Revolución Industrial), se fortaleció la nación Estado. Nace el capitalismo mercantil, para el que la primera fuente de poder es la propiedad (capital y mercancías), disminuye la importancia de la personalidad (pierde en relevancia el individuo en favor de la clase) y aumenta la de la organización (compensatorio con merma del condigno creciente atención al condicionado). El poder del capitalismo mercantil se ejerce sobre los obreros, los artesanos, y los consumidores. La competencia era un obstáculo para el éxito mercantil, por lo que la organización era importante para protegerse de ella. La regulación de la calidad y los precios implicó un aumento del poder compensatorio. Surgieron diferentes tensiones entre mercaderes y Estado en las grandes ciudades mercantiles. Donde seguía el feudalismo, el poder compensatorio del mercader competía con el poder condicionado del Gobierno. Para el comercio de ultramar se crearon las compañías privilegiadas, con una organización muy importante y la personalidad cada vez de menos importancia. La Revolución Industrial implicó un gran cambio en

⁷⁴ Página 25 o.c.

las fuentes de poder y, en menor medida, en los instrumentos de su imposición. La propiedad sigue siendo fuerte, pero ahora son los bienes fijos del capitalismo industrial. Cambió la naturaleza de la organización, los trabajadores ya no son independientes, sino que pertenecen a las factorías. También cambió la personalidad; el empresario es la figura clave de la escena económica. En cuanto a los instrumentos, disminuye el poder condigno, pero aumenta el poder compensatorio. Se produjo un nuevo despliegue de poder condicionado que alteraba las creencias del Estado, hasta que éste se adaptó a las necesidades y deseos industriales. El condicionamiento también alteró la forma en que la gente vivía y buscaba su felicidad. El poder condicionado del capitalismo industrial continuó mucho tiempo siendo fuente de poder. Adam Smith contribuyó al condicionamiento social del capitalismo industrial, al identificó la persecución de todo interés propio con el bien público. Durante los siguientes años se creó una asociación en la que cada vez tenían más relación los que fundaban y dirigían las grandes empresas industriales y los que suministraban el capital monetario para la creación y adquisición de estas empresas. A finales del siglo XIX aumentó la importancia de la organización industrial. Empezaba a ser gobernada por la estructura administrativa, que incluía especialistas y técnicos y que se llamó dirección. La organización reemplazará a la propiedad como fuente de poder. Lo más importante del alto capitalismo fue su recurso al poder condicionado y su acomodación de las ideas económicas a la necesidad y realidad del momento. Había gran desigualdad y diferencia en el nivel de vida, pero el condicionamiento hizo esto aceptable: David Ricardo y Malthus atribuyeron los bajos salarios y la desigualdad a la ilimitada procreación, causa de pobreza. Se hallaba implícita la idea de que no todos podían prosperar, algunos debían quedar en la cuneta para el beneficio de la mayoría. Según Spencer, los grandes capitalistas industriales eran biológicamente superiores, y los pobres eran pobres por ser inferiores. La pobreza se veía como algo socialmente bueno, contribuía a la eutanasia de los elementos más débiles de la sociedad. Por otro lado, Pareto dijo que la desigualdad en la distribución de la renta era consecuencia de la desigualdad de la capacidad humana.

2.LA DINÁMICA DE BOULDING.

Por su parte, Boulding parte de considerar que las distintas formas de poder actúan e interactúan entre sí tan significativamente que, si el estudio del poder fuese reducido a un solo aspecto del mismo, como poder político o económico o social, se dificultaría el entendimiento de la dinámica global del sistema. Su atención al problema se remonta a un temprano interés en la integración de las ciencias sociales y una profunda convicción de que todas ellas estudian lo mismo, el conjunto del sistema social, desde diferentes perspectivas, lo que le llevó a defender que el sistema social en sí mismo es parte de un sistema biológico, físico y ecológico mayor. Esto desembocó en su interés por los sistemas y le llevó a ser uno de los padres fundadores de la Sociedad Internacional para la Investigación de Sistemas Generales.

Para su aproximación al concepto de poder, desarrollada en "Three Faces of Power", Boulding observa la conducta humana y su propensión al "palo, la zanahoria y el abrazo"⁷⁵. En primer lugar, divide el poder en tres categorías principales, desde el punto de vista de sus consecuencias: poder destructivo, poder productivo y poder integrante o poder de inspirar sentimientos y relaciones como amor, respeto, amistad, legitimidad, etcétera. Luego traza otra división por los comportamientos: amenaza, intercambio y amor. El mismo paralelismo o simetría lo extiende a las instituciones: poder político-militar, económico y social. Después hace una tipología según las fuentes: físicas, químicas y materiales.

Su tesis principal es que el poder de integración es la forma de poder más predominante y significativa, desde el momento en que ni el poder de amenaza ni el poder económico pueden conseguir demasiado sin legitimidad, que es uno de los aspectos más importantes del poder de integración. Sin legitimidad, tanto amenazas como riquezas están "desnudos". "La gran falacia, especialmente en el pensamiento político que se refiere al poder, es elevar el poder de amenaza a una posición de dominación, que en realidad no le corresponde. No comprender esto es una de las mayores causas de error en la toma de decisiones, tanto a nivel individual como a nivel de los que controlan organizaciones"⁷⁶.

Economista y cuáquero, Boulding publica su libro casi seis años después de que apareciera en Estados Unidos la primera edición de "La anatomía del poder" de Galbraith, cuya terminología dice que le "resulta un tanto extraña", a pesar de reconocer que "se podría parecer mucho a la mía, que comprende las categorías de "amenaza", "economía" e "integración". Pero añade que el libro de Galbraith, si bien está repleto de revelaciones útiles, no desarrolla una estructura sistemática, lo que ha sido uno de sus propósitos fundamentales, especialmente en lo que refiere a los aspectos dinámicos del sistema.

Como economista resalta que hay cierto paralelismo entre el concepto de poder y el concepto económico de una posible frontera, que divide la totalidad de la serie de futuros posibles en aquellas que una persona puede hacer y aquellas otras que una persona no puede hacer (...) Ordenamos los diferentes elementos de la agenda de posibilidades por orden de preferencia y, de acuerdo con al menos los economistas, seleccionamos que sea la primera en nuestro orden de preferencia, esto es, aquello que anhelamos más (...) Los economistas generalmente suponen que lo que nosotros más queremos estará en la barrera de la posibilidad, implicando que lo que nosotros más queremos no está al alcance de nuestro poder, esto es, está más allá de la barrera. No hay ningún principio del comportamiento humano que diga que esta

⁷⁵Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, página 25.

⁷⁶Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, página 26.

afirmación sea verdadera. hay muchos ejemplos de decisiones humanas que nos permiten estar bien dentro de las posibilidades de la barrera. La renuncia de los monarcas, gente rica que levanta fundaciones y da su dinero a los demás, los votos de los monjes "pobreza, castidad y obediencia", santos que sufren y mártires que mueren. De hecho es posible que el ejercicio más libre de la voluntad es la renuncia del poder. Si sentimos que debemos ejercitar el poder que tenemos, entonces estamos atrapados una situación determinista. Los economistas frecuentemente suponen que las preferencias humanas no pueden ser analizadas o criticadas. Esta idea merodea sobre la historia y la experiencia humana. Prácticamente todo el mundo ha experimentado cambios en sus preferencias estructurales y en sus valoraciones. Hay un principio que se podría llamar el de las "uvas agrias", en donde todo lo que no podemos tener decidimos que no lo queremos, lo cual puede ser muy reconfortante. En el otro extremo de la escala está el principio de adicción, aquello que no podemos tener es lo que más queremos. Los tabúes no son sólomente lo que la sociedad nos impone. Nosotros construimos nuestros propios tabúes. Algunas personas se vuelven vegetarianas o abstemias. La castidad puede ser rara, pero no es desconocida"⁷⁷.

Algunas de las posibles barreras de una persona son debidas a las decisiones y al poder de otra persona u organización. El conflicto aparece cuando un cambio en la posibilidad de las barreras entre dos partes de alguna manera reduce el poder de uno y aumenta el del otro. El conflicto más costoso y representativo tiene lugar cuando A empuja la barrera hacia B, B la empuja en respuesta hacia A, A hacia B otra vez y así sucesivamente. Para la resolución del conflicto es esencial el establecimiento de líneas de propiedad según las dos partes, de forma que ninguno intente aumentar su poder a expensas del otro. Terceras partes, especialmente aquellas que toman la forma de sistemas legales y de gobiernos, a menudo asisten mediante la imposición de mayores barreras que adoptan la forma de amenazas a cualquier parte que viole las líneas de propiedad. De cualquier forma, la ley puede venirse abajo si una u otra parte intentan enfrentarse al poder del gobierno o desafiar la ley, lo que a veces ocurre.

Otro problema planteado por Boulding es el de la distribución. El poder humano, especialmente a partir de la aparición de la agricultura y la civilización, ha sido distribuido con grandes desigualdades. En las sociedades de caza y rastreo no hay mucho poder que distribuir, pero lo que hay se distribuye prácticamente con igualdad. Los buenos cazadores y los buenos rastreadores no comen mucho más que los malos cazadores y los malos rastreadores. Puede que haya contadores de historias o líderes que tengan algún poder sobre los demás, pero todos viven de una forma muy parecida. Con la agricultura y el surgimiento de las ciudades y los imperios, la jerarquía se desarrolla con el desarrollo de los sistemas organizados de

⁷⁷Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, páginas 16-17.

amenaza, instituciones para el cobro de impuestos y así sucesivamente. De esta forma la humanidad tiende a dividirse en un pequeño grupo de poderosos y un gran grupo de indigentes y poco poderosos, campesinos, soldados, sirvientes, y una pequeña clase media de artesanos, mercaderes, constructores, etcétera. Con el desarrollo de la tecnología científica después del año 1850 (e incluso antes de esta fecha), comenzó a surgir la clase media como la clase mayoritaria de la sociedad, con el poder político limitado por la democracia, y el poder económico sujeto a la política fiscal y a la fluctuación de los mercados, pero aún dejando una gran cantidad de pobres, personas sin poder e impotentes, que no pueden sumarse a los sectores de la sociedad que están en expansión.

La estructura del poder

La estructura del poder es muy compleja. El primer paso para entenderla es plantear la pregunta: ¿cómo identificamos y categorizamos las diferentes fuentes del poder? Tras presentar las categorías antes mencionadas (a la amenaza le corresponde el poder destructivo con algo de productivo e integrativo, al intercambio el productivo con algo de destructivo e integrativo, al amor el integrativo con algo de destructivo y productivo), Boulding añade: "Ninguna de estas categorías estará perfectamente clara. Son todas lo que los matemáticos llaman "series borrosas", ya que cada ejemplo de poder es de alguna manera único, tal y como cada ser humano es único. No obstante, estas categorías se presentan como una manera de organizar una realidad extremadamente compleja de una forma que conseguirá hacer unas aproximaciones más realistas que aquellos tipos de creencias y acciones que de verdad crean el poder.

PODER DE AMENAZA

El comportamiento de amenaza origina que A diga a B: "Haz algo que yo quiero o haré algo que tú no quieres". Para que la amenaza se pueda llevar a cabo, A debe poseer algún control sobre el poder destructivo para emplearlo contra las personas o estructuras que B valora. La dinámica de la amenaza depende mucho de cómo B responda a la amenaza. La amenaza puede ser explícita o implícita, pero siempre conlleva algún tipo de comunicación. Hay un número de posibles respuestas que B puede ejecutar. Una sería sumisión: B hace lo que A le pide y la amenaza no se cumple. Sin un cierto elemento de amenaza-sumisión, la vida social sería muy difícil de organizar. Pero hay grados de buena voluntad para someterse.

Otra posible reacción es el desafío. B le dice a A, "no voy a hacer lo que tú dices". Esto es probablemente mucho menos frecuente que la sumisión, pero de ninguna manera desconocido. De esta forma vuelve la pelota al que amenaza, que deberá decidir si la ejecuta o no. A veces ejecutar la amenaza es muy costoso; a veces el que amenaza no tiene el suficiente poder destructivo que profesa y el desafío puede tener éxito, especialmente si está muy extendido, es persistente y los que desafían están dispuestos a aguantar. Es el secreto del éxito de la resistencia no-

violenta, de Gandhi.

Una tercera reacción contra la amenaza puede ser la contraamenaza: "tú me haces algo malo a mí, yo te haré algo malo". En este caso, la parte amenazada debe tener también, o de forma convincente parecer tener, medios de destrucción. Esta acción lanza la pelota, de nuevo, al campo del amenazador, que puede ejecutar o no su amenaza, ambas alternativas tendrán una sucesión de sutiles e impredecibles consecuencias. La contraamenaza nos conduce a una situación disuasoria, cuya estabilidad es muy cuestionable.

Otra posible reacción ante la amenaza es la huida. De hecho, la propagación de la humanidad alrededor de la tierra se explica en gran parte por esta reacción humana. El éxito de la huida depende del principio descrito por Boulding como "cuanto más lejos, más débil". Cuanto más nos alejemos de la base del amenazador, más costoso será para éste llevar a cabo la amenaza.

El poder de la amenaza tiene un componente productivo en la capacidad para producir medios de destrucción, como las armas, y un factor integrante cuando la amenaza está hecha por un grupo, tal como el ejército, que deberá tener "moral" con el objeto de funcionar.

PODER DEL CAMBIO

Es otro tipo importante de comportamiento. El intercambio comienza cuando A dice a B: "tú haz algo que yo quiero y yo haré algo que tú quieres". El ratio del intercambio es una importante cualidad de la transacción. De cualquier forma, el intercambio es un concepto más amplio que el comercio. Implica cosas como conversación, servicios recíprocos, y cosas similares. La dinámica del cambio es mucho más sencilla que la dinámica en el caso de la amenaza. Si B acepta, el intercambio da lugar; si no, el intercambio no da lugar. Tal vez haya más consecuencias dinámicas de sometimiento. Si B acepta el intercambio, pero luego no está satisfecho con lo que A le ha dado, puede que cambie los términos en que otros intercambios se lleguen a realizar en el futuro. Esto podría llamarse el "principio del limón."

El intercambio está estrechamente relacionado con el poder productivo, simplemente porque si no hay producción no habría mucho que intercambiar. Además, como señaló tan bien Adam Smith, el desarrollo del intercambio incrementa el poder productivo a través de la especialización y del proceso de aprendizaje humano.

El intercambio tiene una faceta integrante, simplemente porque sin cierta confianza y educación, el intercambio sería muy difícil. De cualquier forma, el intercambio es una relación lo suficientemente positiva, en la que ambas partes se benefician, que la posibilidad de un intercambio puede crear activamente el tipo de estructura integrante dentro de la cual es posible que dé lugar. Hay viejas historias acerca del "comercio silencioso", en la que dos tribus hostiles con diferentes recursos intercambiaban sin apenas verse los unos a los otros; una de las tribus dejaba su producto especializado en un lugar que habían

convenido ambos y la otra tribu iba después a buscarlo, dejando su propio producto, que era recogido por la primera tribu. Si ocurrió, supuso claramente un acercamiento a la mutua confianza y la educación.

También puede haber una pequeña parte destructiva subyacente en el intercambio, precisamente en el desarrollo de un sistema de leyes, organizando castigos por no cumplir con los contratos, e incluso castigos por no obedecer los principios de la propiedad, por robo. El robo es algo muy destructivo con las relaciones integrantes. La confianza es necesaria para que florezca el intercambio. A menudo hay un elemento destructivo al producir los bienes para el intercambio, simplemente porque la producción lleva consigo la transformación de cosas con menor valor a cosas con un mayor valor, lo que supone la alteración o destrucción de las cosas menos valiosas, como, por ejemplo, cuando el trigo es molido a harina y la harina se transforma en pan, cuando los canteros destruyen la ladera, cuando los mineros extraen minerales y así sucesivamente.

PODER DEL AMOR

En la relación de amor A le dice a B: "tú haz algo para mí porque tú me quieres". El amor también está estrechamente relacionado con las estructuras integrantes del orgullo y la vergüenza y tal vez la culpabilidad. A le podría decir a B, "si no haces algo por mí, te avergonzarás de tí mismo, te sentirás culpable". Estas son relaciones sutiles y muy importantes que explican una gran cantidad del comportamiento humano. El poder destructivo, el poder de hacer daño, podrá también jugar un pequeño, pero complejo papel en las relaciones de amor.

El amor, por supuesto, tiene sus aspectos negativos en el odio. La capacidad para generar odio está relacionada con el poder destructivo. A podría decir a B, "te voy a hacer esto porque te odio". Esto es bastante diferente que la amenaza, aunque puede tener algo similar en la estructura de respuesta. La compleja dinámica del comportamiento que subyace al incremento del amor o del odio es uno de los auténticos puzzles de los sistemas sociales.

PODER POLÍTICO Y MILITAR

Una segunda serie de categorías del poder se relaciona más con las instituciones a través de las cuales el poder es ejercido. El poder militar y político está basado fundamentalmente en sistemas de amenaza y en poder destructivo, aunque existe un elemento en él que es de poder productivo y de intercambio, simplemente porque las instituciones políticas y militares serían prácticamente imposibles, por lo menos a gran escala, sin algo como el dinero: tienen que comprar alimentos, equipos, edificios, así como armas y alimentar, vestir, alojar y armar a sus empleados y soldados. Las instituciones políticas necesitan algún tipo de cuenta de ingresos. A menudo emplean la amenaza, por ejemplo, en la forma de servicio militar y en el pago de los impuestos, No obstante, aún permanece un elemento

significativo de intercambio. También hay un elemento de poder de amor, tal y como se sugiere en la figura. Al menos que un gobernante o una nación sean de alguna forma queridos, o al menos respetados, su poder de organizar grandes sistemas de amenaza se verían muy disminuidos tal y como muestra la historia con las revoluciones y con el derrocamiento de gobernantes.

PODER ECONÓMICO

El poder económico es aquello de lo que los ricos tienen mucho y los pobres muy poco. Tiene mucho que ver con la distribución de la propiedad. Es particularmente característico de instituciones tales como casa familiar, la firma, la corporación, los negocios y las instituciones financieras, bancos, compañías de seguros, mercados bursátiles, etcétera. Sus cometidos son los sistemas de poder productivos y de intercambio. El poder productivo y de intercambio son las bases de los ingresos, aunque los productos del poder productivo no siempre enriquecen a los que los han producido. Hay un pequeño elemento de amenaza en el poder económico, particularmente destacable en la institución de la esclavitud y en todas las relaciones de propiedad. El sistema de aplicación de la ley es una amenaza pública para aquellos que amenacen el reparto existente de la propiedad. El poder económico también tiene un cierto componente integrante: la moralidad puede no ser tan importante para una corporación como para un ejército, pero no es insignificante. Al menos que existan instituciones económicas que sean aceptadas como legítimas, no serían capaces de funcionar muy bien".

PODER SOCIAL

Es difícil encontrar un nombre genérico para aquellas instituciones que se basan fundamentalmente en el poder integrante. La familia es con toda seguridad una de ellas. Otros ejemplos son iglesias, organizaciones religiosas y caritativas, las aproximadamente 10.000 organizaciones internacionales no gubernamentales, organizaciones activistas y reformistas, y así sucesivamente. El poder social es la capacidad para hacer que la gente se identifique con alguna organización.

FUENTES

Otra serie de categorías del poder podría ser descrita como las fuentes del poder que subyacen a todas las demás formas. Hay claramente fuentes del poder físicas, químicas y materiales. El ejercicio del poder siempre conlleva transformaciones de algún tipo, y muchas de estas transformaciones son o bien físicas o bien químicas, o ambas. La energía es una condición muy importante del poder constructivo y del destructivo. Las estructuras físicas y químicas imponen límites en el poder. No podemos fabricar compuestos de helio o de neón, aunque podemos excitar estos gases hasta que brillen con luz propia.

Los instrumentos y las estructuras del poder humano, como armas, casas y muebles, personas u otras criaturas vivientes, siempre originan la duda de lo que podría llamarse un factor

genético, si esto es una idea en la mente de una persona o es ADN en un huevo fertilizado. Este factor genético tiene el potencial del poder, ya sea destructivo, productivo o integrante. El hecho de que este potencial se realice depende de la capacidad de la estructura genética de capturar energía y transportar y transformar los materiales apropiados en el producto, ya sea una ciudad bombardeada, comodidad económica o una iglesia. La energía y los materiales podrían ser descritos como factores de limitación, a los que podríamos añadir espacio y tiempo. El factor genético consiste fundamentalmente en el conocimiento, el saber cómo, la información, y la capacidad de comunicación. Estos elementos subyacen a todas las formas de poder y son particularmente importantes en el poder integrante, que es principalmente una cuestión de comunicación.

Una condición que subyace a todos los tipos de poder en un sentido limitado podría ser descrita como "vulnerabilidad" en relación con el cambio de entornos. La adaptabilidad puede disminuir la vulnerabilidad en todas las categorías del poder. Una distinción relacionada con la vulnerabilidad es aquella que se hace entre poder defensivo, que es la capacidad de prevenir cambios inesperados, y el poder de producir cambios esperados, que se puede denominar poder activo.

3. PERROUX, CARROLL, PEN, ANISI Y OTROS.

Otros economistas, aun sin aportar intentos de síntesis del poder como los de Galbraith y Boulding, han desarrollado síntesis de los mismos o de otros anteriores. Entre ellos destacan los casos de Anisi, Carroll, Pen y Perroux, por no citar a meros divulgadores como Toffler.

Anisi

David Anisi desarrolla estrictamente en "Jerarquía, mercado, valores" la "anatomía" de Galbraith, "sin cuya obra ésta no hubiera sido posible", según reconoce en la dedicatoria⁷⁸. Aunque el título evoca un tratado similar de Williamson⁷⁹, poco tiene que ver este ensayo con la economía de los costes de transacción. Quizá las influencias más importantes distintas a las del autor de "La anatomía del poder" sean las de Boulding y, sobre todo, Vittorio Mathieu⁸⁰, en este caso por la idea de incorporar el tiempo de trabajo movilizable en el futuro como expresión cuantitativa del poder. Pero Anisi es fiel a la trayectoria de Galbraith y Boulding a la hora de no citar

⁷⁸Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores. Una reflexión económica sobre el poder", Madrid, Alianza, 1992, página 7.

⁷⁹Williamson, Oliver E., "Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust", México, Fondo de Cultura Económica, 1991.

⁸⁰Mathieu, Vittorio, "Filosofía del Dinero (tras el ocaso de Keynes)", Madrid, Rialp, SA, 1990.

fundamentos teóricos de ningún tipo.

Anisi ofrece tres definiciones consecutivas del poder de un individuo: "la capacidad de este para hacer realidad sus deseos", que desplaza la ambigüedad del término poder a las nociones de "capacidad", "realidad" y "deseos"; "capacidad para que los otros actúen en la dirección deseada", donde no parece importar la naturaleza de éstos ni las cosas concretas con las que se satisfacen; y, en tercer lugar, "el número de horas del tiempo de los otros dedicadas a cumplir los deseos de un individuo".

Tras advertir que el "uso de la gente es una especie de deseo intermedio dirigido a la consecución de deseos finales"⁸¹, apunta que los deseos se configuran alrededor de la persistencia del miedo, la búsqueda de sentido y la demanda de respeto, y que cada uno defiende su posición emitiendo señales jerárquicas, monetarias y emocionales. El uso de los demás con el fin de conseguir lo que se desea se centrará en la manipulación de las preferencias o en la imposición de restricciones, lo que puede conseguirse "por el miedo a ser castigados, por la recompensa que les otorgaremos por hacerlo o simplemente por su profunda convicción de que su propio trabajo es un alto honor que les conferimos". Pero al final se someterán a nuestros deseos "por una mezcla adecuada de las tres cosas", tras una elección que - como toda elección-- equilibra dos mundos: el de los deseos abstractos y el de las posibilidades concretas⁸².

Al exponer las formas de poder establecidas "por quien tiene autoridad para ello" (condigno, compensatorio y condicionado), así como las tres fuentes de las que emana (personalidad, riqueza y organización), Anisi señala que el propio ámbito del mercado es difícilmente imaginable, teórica o empíricamente, sin relacionarlo con los espacios jerárquicos y valorativos, sin vincular el proceso de elección a la definición de las restricciones o al establecimiento de las preferencias. Las tres se diferencian entre sí en la forma en que se transmiten las señales elementales: órdenes, precios o persuasiones.

En consecuencia, Anisi denomina jerarquía al sistema de poder en el que el procedimiento utilizado para regular la actividad de los individuos sometidos es un conjunto de órdenes. Mercado será aquél sistema en el que el procedimiento de transmisión de los deseos es la proposición de un cambio material. Por último, sistema de valores será aquella forma de desarrollarse el poder en el que el procedimiento de transmisión de los deseos sea el establecimiento de persuasiones⁸³.

⁸¹Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores. Una reflexión económica sobre el poder", Madrid, Alianza, 1992, página 18.

⁸²Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores. Una reflexión económica sobre el poder", Madrid, Alianza, 1992, página 22.

⁸³Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores. Una reflexión económica sobre el poder", Madrid, Alianza, 1992, páginas 40-43.

En la misma línea de reordenar el esquema de Galbraith, a la hora de introducir el citado principio económico del tiempo, Anisi distingue entre "actividad", "motivación" y finalidad. La actividad será la forma concreta en la que se entrega el tiempo, que puede ser regida por órdenes (espacio jerárquico), precios (espacio de mercado) o persuasiones (espacio valorativo). Motivación será la razón por la que un individuo acepta someterse a un espacio de poder, y podrá ser jerárquica, de mercado o valorativa, independientemente de la actividad que se realice. Por último, finalidad será la actividad de la propia organización, el mecanismo que determina la dirección última que tomará la combinación de los tiempos de los individuos a ella sometidos.

Para analizar la búsqueda de la eficiencia del poder, Anisi dice que "no resultaría muy distante de la realidad" admitir que la totalidad del tiempo de un individuo se reparte con arreglo a la triple división que la jerarquía, el mercado y los valores imponen a su vida. En función del control de los tiempos, define un sistema dominante extensivo, otro intensivo y otro eficiente. El sistema global quedará caracterizado por tres rasgos: compatibilidad, competitividad y conflictividad. Por último hace otras dos clasificaciones de sistemas: independientes, relacionados o concurrentes; unitarios, superpuestos y equivalentes.

La lucha por el poder es la lucha por integrar a los individuos en las distintas estructuras, jerárquicas, de mercado o de valores, donde se podrá utilizar su tiempo para los fines deseados. Los tres mundos se mezclan, de forma que las propiedades sólo existen en cuanto que las leyes las definen y la fuerza las deficiente⁸⁴ y el mercado se convierte en un espacio donde se intercambian poderes. El mercado competitivo y perfecto tiene el mismo sentido que una jerarquía igualitaria o unos valores equilibrados; todo ello significa la ausencia de poder. Subsiste como sistema de lucha de poder entre las macrounidades, lucha que utiliza el lenguaje de los precios.

Pen

El concepto de poder puede definirse generalmente como la capacidad de una persona para elegir su propio camino. Definido más sutilmente sería la capacidad que tiene un sujeto para llevar a cabo su deseo contra el de otra u otras personas⁸⁵. Hay pues una relación entre sujetos, una relación social. Dependiendo del criterio elegido, el concepto de poder económico puede definirse como poder que origina relaciones económicas o como poder que está directamente relacionado con la economía. Ambas definiciones son posibles, aunque la segunda no es el punto de vista adecuado

⁸⁴Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores. Una reflexión económica sobre el poder", Madrid, Alianza, 1992, página 99.

⁸⁵Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargainig", Harvard University Press 1959, ca. 5, páginas 91-105 y 207.

para un análisis económico.

Si deseásemos caracterizar la naturaleza del poder deberíamos prestar atención al origen de ese poder. Por supuesto, esto no significa que los objetivos y las consecuencias del ejercicio del poder sean irrelevantes. La clasificación de las formas no económicas, siete en total, son como siguen:

-Poder físico. Esta basado en la amenaza o uso de la fuerza física.

-Poder personal. Está basado en la ascendencia personal, como la de padre-hijo.

-Poder social. Esta basado en el resto a la posición social del sujeto, cual es el caso del doctor o médico del pueblo, que puede ejercitar un poder debido a su posición social. Un ejemplo del ejercido de poder social que ha sido discutido en varios textos de economía es el propuesto por Schumpeter de la sirviente campestre quien, a causa de su sometimiento a su jefe o su dueño, está preparada para aceptar un bajo salario. En este ejemplo el poder personal y el social están lógicamente muy fuertemente interrelacionado; la distinción llega a ser más de matiz.

-Poder administrativo y organizativo. Está basada en las normas de una organización o de un cuerpo administrativo, como puede ser un negocio, una asociación, etcétera. Las relaciones de poder solamente se aplican en los casos en que los sujetos adopten o asuman estas reglas. La sanción es la expulsión. Un ejemplo son las relaciones entre el capataz y el trabajador.

-Poder del Estado. Está basado en las sanciones que el Estado puede disponer "cualitate cua", ejercitada por policía, prisión, etcétera. Detrás subyace el poder físico.

-Poder legal. Este procede de una relación legal, a menudo basada en el contrato. Puede distinguirse claramente del poder económico, lo que es más obvio cuando la naturaleza de las sanciones se considera. En el caso del poder legal, las sanciones están ejercitadas por vía del Estado. Sin embargo, en un análisis final, el poder legal está basado en el poder del Estado.

-Poder político. Este es el ejercicio de poder hecho por los ciudadanos con respecto al Estado. Está organizado bajo un sistema de normas sancionadas por el poder del Estado.

El ejercicio del poder puede complicarse a causa del hecho de que varios factores de poder están aplicados simultáneamente. En segundo lugar, y esto puede llevar a mayores errores, el ejercicio del poder puede ser indirecto. Asumamos que el sujeto A desea ejercitar el poder sobre el sujeto B. No hay un tipo de relación entre los dos sujetos que puedan llevarnos a un ejercicio directo. Ahora asumamos que este tipo de relación existe entre A y C y que A tiene éxito en utilizar a C para sus propósitos. El ejercicio del poder hecho por A sobre B está entonces basado en dos elementos:

-La influencia, y posiblemente el poder, ejercitado por A sobre C.

-Y el ejercitado por C sobre B

Para dar un ejemplo de esto, un grupo de electores asociados en un partido político puede ejercitar influencia en las acciones del propio Estado. Este poder es político de naturaleza. Si este grupo utiliza su poder político para luchar contra ciertas medidas del Estado, de esta manera indirectamente ejercida sobre los sujetos afectados por el poder del Estado. Aquí el ejercicio del poder consiste en dos tipos de lazos: el político y el estatal. Este ejemplo ha sido deliberadamente escogido porque la distinción no se hace comúnmente y suele aparecer confusión.

El ejercicio indirecto del poder puede llevarse a cabo por más de dos lazos. El poder de la prensa es un buen ejemplo de esto, de poder social sobre sus lectores. Pero es discutible que este sea un poder real, porque el deseo del lector no se conquista, sino que se transforma.

El poder económico origina relaciones en la economía. La típica situación económica, el punto de comienzo de la ciencia económica, es el de que en el sujeto que tiene una serie de deseos insatisfechos se enfrenta con la escasa posibilidad de satisfacer estos deseos. En esta situación económica se puede ejercitar el poder si los medios que tiene el sujeto para satisfacer sus deseos están en manos de otros sujetos. Para esto es necesario que el sujeto que tiene la necesidad, llamémosle A, sea dependiente de los medios que están en manos del todopoderoso sujeto B, y de que A no pueda cubrir sus necesidades de otras forma o al menos nos las pueda conseguir bien. Sin embargo, la dependencia de un cierto sujeto es el primer requisito de las relaciones de poder. La sanción en el ejercicio del poder es que B retiene los escasos medios. Como resultado, la satisfacción de los deseos de A se ven afectados. Y, por supuesto, el estará preparado para hacer concesiones a B. De esto se sigue o se obtiene la siguiente condición en el ejercicio del poder: B debe ser capaz de retener todas las propiedades, o debe dar la impresión de que él posee las posibilidades de retención. Si A está convencido de que B es capaz de retener los bienes, interpretará que la amenaza de B es escasa y no estará preparado para realizar concesiones; B no puede imponer su deseo a y no es posible el ejercicio del poder.

Todo ejercicio de poder económico está basado en la relación en que estos dos elementos están presentes. La dependencia es, por supuesto, un complemento cuantitativo en sí misma. Así, aunque se ha planteado cuantitativamente la base del poder económico, ¿se ha cuantificado completamente el poder económico de un sujeto sobre otro con los dos elementos mencionados

arriba?. De acuerdo con Slichter⁸⁶, esta es la situación, el define el concepto de poder de negociación como el coste a de imponer una pérdida sobre B (). Aquí el coste a es la dependencia sentida por el todopoderoso sujeto y la pérdida de dependencia de dependencia sentida por el sujeto para ser sometido por la parte contraria. Slichter cree que el poder de negociación está completamente determinado por estos dos factores. En otras palabras: siempre y cuando se establezcan estas dos magnitudes, Slichter cree que el resultado del ejercicio del poder se puede deducir.

Es fácil de ver que la dependencia no forma un dato, y es bastante accesible para el análisis económico.

-El primero es la necesidad que el sujeto dependiente siente en general con vistas a el bien o la mercancía en cuestión. De acuerdo con la opinión generalizada de que esta necesidad debe ser aceptada como un dato.

-El segundo campo es en el hecho de que los bienes necesarios para la satisfacción del sujeto dependiente no son fácilmente obtenibles de otro sujeto que no sea el todopoderoso. Sin embargo, hay que tener presente una cierta posibilidad de sustitución de otras posibles partes opuestas. Esta posibilidad de sustitución está determinada por una serie de fenómenos que han sido tratados durante años en la economía, en particular la discusión de la forma de mercado. Hay un grado de relación muy fuerte entre la forma de mercado y la dependencia, e igualmente entre la forma de mercado y el poder. Por la gran importancia de estos, el poder económico no puede ser tratado en definitiva como un dato para la economía.

Perroux

François Perroux, el único anterior al esquema de Galbraith y Boulding, había descrito el "efecto de dominación"⁸⁷, tras señalar que la vida económica no es simplemente una mera red de intercambio, sino un entramado de fuerzas. Así, la economía no se mueve simplemente por la búsqueda del beneficio, sino también por la del poder. Ambos motivos se mezclan en la política de una empresa determinada o de la economía nacional en cuanto uno pregunta en qué plazo el beneficio debe ser maximizado.

El "efecto dominación" se basa en que, entre dos unidades económicas cualesquiera, A y B, el efecto dominante está presente cuando, en un campo determinado: A ejerce sobre B una influencia total o parcialmente irreversible. El efecto dominación es la especificación de algo genérico: la asimetría, que se ha

⁸⁶Slichter, "The impact of social security legislation upon mobility and enterprise", American Economic Review, vol. 30, n. 1, pat 2, páginas 44-60, 1940, página 57

⁸⁷Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 188.

estudiado poco y mal, ya que pone en peligro la frágil y armoniosa estructura lógica del equilibrio general. Lo mismo puede aplicarse, y es frecuente observarlo, en una empresa influyente sobre la influida que en un sector económico que causa una subida o bajada de costes o precios a otro sector sin verse influido en la misma intensidad, o en un país que impone a otro determinados bienes y servicios e incluso un esquema general de instituciones de producción e intercambio. Tales características han sido una constante a lo largo de la historia económica, aunque se han escrito ríos de tinta sobre la colaboración entre iguales a través del libre intercambio.

Este efecto dominación no se basa simplemente como una diferencia de tamaño o en un régimen monopolístico. Una unidad económica que ejerce este efecto lo hace a través de la combinación de tres elementos: su dimensión relativa, es decir, la magnitud de su participación en la demanda y oferta globales; su poder de negociación, que es el poder que puede hacer valer para fijar él las condiciones del intercambio; y su lugar en el panorama global de sus operaciones. Para una empresa, al igual que para un país, estos elementos diversos no vienen a ser lo mismo. La mayor unidad no tiene por qué tener el mayor poder de negociación. Si el tamaño y el poder de negociación fuesen iguales, la unidad situada en una zona estratégica prevalecerá.

Del análisis del "efecto dominación" Perroux concluye que éste es indispensable para (1) definir la competencia, (2) interpretar la vida de la empresa, (3) entender las agencias intermediarias de la determinación de precios, (4) entender el comercio internacional y (5) superar el inadecuado modelo de equilibrio paretiano. Veamos por separado cada una de ellas:

1) El funcionamiento de la competencia sólo puede ser definido en función del efecto dominación. Como afirmó J. M. Clark, no tenemos ni una buena idea ni una buena teoría acerca de la competencia: los estudios que describen sus modalidades con inspiración histórica, sociológica y jurídica nombran de pasada el uso de la influencia en los negocios en donde uno debe conseguir la colaboración o neutralizar la hostilidad, para luego hablar a conveniencia de competencia legal e ilegal o justa e injusta; otros dirigen su atención hacia la "competencia fundamental" (cualquiera que sea la forma de organización económica y el régimen social, los individuos y las empresas se mueven por el deseo de promocionar, por iniciativas egoístas); un tercer grupo de opiniones, ya de economistas, estudian la competencia en relación con los precios y las cantidades, como si los bienes y servicios fueran homogéneos y perfecta e infinitamente divisibles; si se mueven con plena libertad en el interior de una industria, si fueran fluidos, si se movieran hacia donde se maximiza su ventaja económica sin encontrar ningún tipo de obstáculo, en un mundo estático, donde los cálculos de productores y consumidores y las posibles adaptaciones se hacen en términos marginales. La estructura de los planes económicos se mantiene parecida, a grandes rasgos, de un período al siguiente, con ligeras modificaciones al margen de las cantidades cuya ordenación constituyen los planes. En este modelo, la

competencia no muestra ninguno de los estados, resultados o uniones más característicos evidentes en el mundo actual. Por el contrario, en la realidad hay dinámicos empresarios que ejercen una mayor influencia en el mercado que la que reciben, que no tratan a los consumidores de igual a igual (les sugieren o imponen lo que van a consumir), que a los empresarios estáticos o sin agresividad les privan de recursos económicos para conseguir sus objetivos, que no se adaptan a las tendencias del ambiente y ejercen una estrategia ofensiva, que tienen capacidad real de fijar los precios de aquellos nuevos productos que fabrican y modificarán el nivel general de precios al recortar el sistema de precios acostumbrado. Para que se produzca la innovación económica, como la llamó Schumpeter, el empresario debe ejercer el efecto dominación en la empresa competidora, en los consumidores y, a menudo, en la banca y el estado⁸⁸. La competencia dinámica puede ser entendida simplemente en función de un tipo de decisión característico, la decisión del innovador. No puede ser estudiada sin recurrir al efecto de dominación, favorable para el conjunto de la sociedad y que debe ser ganado en dura pugna y mantenido con un esfuerzo incesante. La competencia que crea el progreso económico no se produce entre oponentes en igualdad de condiciones: su aplicación presupone la desigualdad. Hemos hablado de la experiencia, y deberíamos haber aprendido hace ya mucho tiempo que la evolución del capitalismo sólo puede ser descrita en torno a la figura del empresario emprendedor, quien ejerce la innovación y los efectos de dominación a la vez.

2) La evolución del capitalismo no puede ser entendida sin un análisis de la empresa dominante. La empresa dominante está en situación de pagar más por los factores de producción o/y vender a un precio más bajo, incluso vender el producto por debajo de su coste, así como proceder a una integración que le permita actuar con cierta independencia respecto al mercado de factores y el de créditos, para luego comprar menos de fuera en términos de cantidad como de valor y vender una gran cantidad a un precio más alto, para mejorar sus "términos de intercambio". La empresa dominante que se beneficia de los excedentes emplea la masa de sus beneficios no distribuidos como un arma estratégica para reforzar su posición dominante, puede alterar la estructura de las empresas competidoras o aliadas ejerciendo influencias que van desde el simple acto de observar hasta lo que se puede llamar control. Utiliza procedimientos acerca de los cuales apenas han dicho nada los economistas clásicos y que están más relacionados con el arte de la guerra o de los deportes competitivos que con la teoría de los contratos entre iguales o casi iguales en un entorno de libre cambio. En los albores de la economía moderna, el capitalismo evolucionó tanto o más persiguiendo el poder que persiguiendo beneficios. La empresa usó sus excedentes para obtener de gobiernos aliados o benévolos unas reglas favorables, para hacer el mayor uso posible de los transportes escasos e insuficientes y para coordinar, absorber

⁸⁸Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 195.

y subordinar a los artesanos y a las pequeñas y medianas empresas⁸⁹. Cuando comenzó todo esto el mercado todavía tenía que ser creado. Las empresas dominantes y los grupos de empresas dominantes apoyados por el poder dominante del estado tejieron una red de fuerzas en la cual se constituyeron unas instituciones moldeadas y flexibles, hasta que se puede empezar a hablar de una cierta forma de librecambio.

3) Las formas de monopolio pueden ser útilmente reagrupadas desde el punto de vista del efecto dominación. La competencia pura y perfecta es algo irreal y conduce directamente a un modelo de economía estacionaria. En un mercado real, aproximadamente competitivo, el precio apenas es determinado, por muchas causas: las capacidades de los componentes para los cálculos no son iguales ni en precisión ni en extensión, los componentes no tienen la misma capacidad para evaluar y aceptar el riesgo, y parten en condiciones desiguales en su lucha por conseguir concesiones del rival. Las formas prematemáticas de intercambio y análisis de precios tenían la virtud de evitar cualquier representación de la vida económica como un ajuste automático de cantidades: lo tomaron como lo que realmente es, un conjunto de planes y decisiones elaborados por hombres y alterados por coloquios de naturaleza dialéctica. Los primeros economistas reconocieron la negociación, y en consecuencia el trabajo por el efecto dominación. Sus ideas están mucho más cercanas a las recientes interpretaciones de estrategia que las de los modelos mecanicistas de equilibrio. La competencia factible no excluye algunas diferencias de tamaño, poder de negociación y tipo de operaciones. En otras palabras, los constituyentes del efecto dominación están incluidos. Estos constituyentes se encuentran, con diferentes grados, en todos los tipos de monopolio. Ignorar el efecto dominación evita el ver la principal dificultad en la transformación del capitalismo y los estados modernos. Las unidades dominantes prefieren no oír nada sobre el efecto dominación. Ellos continuarían ejerciendo su influencia unidireccional en su propio beneficio, si nadie dudase que la economía funciona mediante un mecanismo de precios y un equilibrio espontáneo de los mercados. En realidad, las explicaciones de los defensores de "laissez faire" son excusas y no deben ser vistas más que como inteligentes formas de dominación⁹⁰.

4) El concepto de economía dominante aclara el funcionamiento del comercio internacional. Es relativamente fácil considerar a las naciones iguales en el interior de las tapas de un libro, pero se deben reconocer sus grandes desigualdades. El uso prolongado de instrumentos analíticos inapropiados se debe al defectuoso concepto de nación en la esfera económica. Todos los esfuerzos del liberalismo primitivo tendieron a demostrar que

⁸⁹Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 199.

⁹⁰Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 205.

no existía la oferta o demanda de EEUU, Francia o Inglaterra como tal, sino que había ofertas y demandas individuales de americanos, franceses o ingleses. Pero una economía nacional es esencialmente un conjunto de grupos coordinados por el estado, monopolista absoluto del poder coercitivo. Esto siempre ha sido así desde el nacimiento de las modernas naciones, y permanece básicamente inalterable por las prácticas democráticas. Las relaciones entre las economías nacionales, así como las relaciones entre las diferentes unidades dentro de una misma nación, por consiguiente, se pueden interpretar correctamente si conocemos perfectamente las relaciones existentes entre un entramado de libre intercambio y una red de fuerzas desiguales⁹¹. La evolución económica del mundo surge como resultado de la sucesión de economías dominantes, que en cada momento adoptaron el papel de líder en las actividades e influencias internacionales. En muchos casos la economía dominante ejerce su característica influencia irreversible y asimétrica, por medio de instrumentos ajenos a la economía de mercado (operaciones extra-mercantiles). Este tipo de economía dominante puede adoptar cualquiera de las siguientes formas: economía ocupante en relación con la economía ocupada (la dominación es deliberada y surge del establecimiento de normas institucionales de actuación); economía del país colonizante en relación con la economía de los países colonizados (el efecto dominante es consecuencia de las desigualdades de poder y experiencia entre las empresas capitalistas y las economías cerradas o no capitalistas, que facilitan al país colonizante imponer las reglas del juego), y economía totalitaria en sus relaciones con las economías satélite (política del Tercer Reich en el área del Danubio, con planificación del comercio exterior y férreo control de las exportaciones e importaciones por parte del estado autárquico; actuación de la URSS en los territorios bajo su control hasta 1989, mediante una planificación que acaba con las estructuras económicas y sociales contrarias a las soviéticas y elimina las clases sociales no deseadas en un régimen colectivista). Estos tipos de economías dominantes contrastan con el tipo de mayor calado: la economía dominante que ejerce su efecto dominación mediante operaciones compatibles con la lógica de la empresa, del sistema de precios en un régimen de competencia factible y del mercado considerado como una red de intercambio entre unidades relativamente independientes.

5) El modelo de ajuste de las economías dominante y dominada nos proporciona una visión más realista de la vida económica que el modelo de equilibrio paretiano. Los datos en función de los cuales se construye el modelo de equilibrio paretiano no son resultado de una planificación estatal deliberada: las instituciones y el modelo de distribución se consideran dados, y el analista no debe preocuparse en la determinación de los efectos de dominación implícita permitidos por estas instituciones y este modelo de distribución para el beneficio de determinados grupos sociales enfrentados a otros. En un sistema

⁹¹Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 205.

tan teórico, las elecciones son efectuadas por un gran número de unidades comparables en tamaño y poder cuyos horizontes económicos no se superponen y cuyos planes económicos son compatibles con el sistema de precios. De este modo, el efecto dominación no puede ser ejercido por una unidad hacia otra o por un grupo sobre otro. Este esquema, sin embargo, no se corresponde con la realidad. En la vida económica real, las unidades económicas y los grupos de ellas crean planes que les hacen dominantes o dominados con respecto a otro. Los planes compatibles con el resto de las unidades por el sistema de precios son aquellos de las unidades más pasivas; fundamentalmente se trata de consumidores y pequeños empresarios. Sus elecciones son influidas por las presiones de las unidades dominantes: grandes negocios, grupos de empresas, gobierno. Estas unidades tratan de hacer unos planes compatibles con el otro por el uso -reconocido o no- de un olvidado producto económico: la coacción. Es evidente que muchos casos concretos se pueden incluir en una u otra de las categorías anteriormente descritas y la dominación puede ser mediante la planificación de un país respecto a los planes de otros países, o de un país respecto a otros grupos privados, o de un grupo privado respecto a los individuos. En una economía racional, el coste de la coacción sólo se justifica por su eficiencia. Es más, determinados planes dominados pueden incrementar su capacidad productiva o su poder de negociación gracias a la influencia de un plan dominante. Y, en último lugar, quienes diseñan planes que son inmediatamente dominados por otras unidades suelen reaccionar desarrollando estrategias de adaptación defensiva y estrategias de agrupación. Si a eso añadimos que en una economía dinámica la imaginación e innovación, ya sean técnicas, económicas, sociales o políticas, siempre dan buenos resultados, las oportunidades de cambiar, detener o dar la vuelta al efecto dominación son innumerables. En un esquema de esta naturaleza, los ajustes parciales o totales parecen en cualquier caso ser consecuencia de una red de fuerzas entre partes de poder desigual. Según esto, este esquema parece mucho más próximo a la realidad que el modelo paretiano o incluso los proyectos más perfeccionados basados en las mismas premisas fundamentales.

3.4.CONCLUSIONES Y CRITICA DE ESTOS INTENTOS

A juzgar por las salidas de Galbraith, Boulding y otros economías, la economía tendría que abandonar su tradicional optimismo metodológico, pese a que a la hora de elaborar teorías otras ciencias utilizan recursos extendidos desde la economía (enfaticar comunidad de análisis el individuo más que el grupo, su estructura, su cultura o la distribución de poder dentro del mismo; considerar a ese individuo un ser racional que maximiza utilidad más que un ser con metas en conflicto, valores abstractos y lazos personales; creer que todas las transacciones y la conducta económica están regidas por equilibrios, gracias al predominio de la regla de la máxima eficiencia en la producción de beneficios). Este optimismo metodológico se refuerza con la creencia de que los beneficios de los propietarios constituyen suficiente evidencia de una eficiencia que también beneficia a la sociedad, porque los recursos no se

despilfarran. Este último supuesto queda por lo general implícito, aunque Galbraith se ha caracterizado por resaltar su potencia, tanta que permite que las teorías explicativas de la conducta económica sirvan también como preceptos normativos para la sociedad.

1. RETORNO AL INDIVIDUO EN SOCIEDAD

Salvo en los trabajos sobre la organización industrial, los economistas no han sentido la necesidad de prestar mucha atención a las organizaciones que dirigen la economía, produciendo sus bienes y servicios; tampoco aquellas que la regulan y que deciden sus propias disputas. Podríamos ya decir con pleno conocimiento de causa que se han olvidado de explicitar que, al producir bienes y servicios, los individuos y sus organizaciones producen poder; un poder cuya organización afectará a esa producción, motivo por no puede dejar de interesar a la economía. Y decimos explicitar puesto que en sus presupuestos la maximización de utilidades es un denominador común en el recurso a la organización.

Como las cinco primeras teorías que abordaban el poder desde la perspectiva del individuo, las que se fijan en las consecuencias sociales --aunque sin abandonar dicho individualismo-- permiten llegar a similares conclusiones:

-Que los individuos interaccionan para el intercambio.

-Que también recurren a la organización para maximizar sus finalidades de utilidad/poder.

-Y que ambas conductas --estrechamente vinculadas con algunas premisas de la teoría económica-- son explicadas por tres elementos: las utilidades o preferencias que tratan de maximizar, la racionalidad y la información.

Por ello, propondremos observar al individuo en su realidad, que no es sólo individual, sino social, como lo prueba implícitamente el hecho de que para maximizar sus utilidades el individuo recurra a la organización como instrumento de poder (1), de que la organización se convierta por ello en un objetivo de racionalidad (2), de que ese recurso racional al instrumento de poder dote de poder a la organización al margen de los individuos que forman parte de la misma (3), y de que tanto los input como los output de la organización tengan la doble condición de individuales y sociales (4).

A estos cuatro aspectos dedicaremos los siguientes epígrafes, con el fin de validar la hipótesis de que el poder se caracteriza por la capacidad de explicar el orden en un ámbito multidimensional, por lo que está en el origen y en el cambio de ese orden; es decir, que puede ser legítimamente concebido como fuente de orden social.

1.1 La organización, instrumento de poder

En nuestros días es una evidencia indiscutida que la inmensa mayoría de la actividad económica, como la política o la social en general, se realiza en el seno de organizaciones: empresas, partidos políticos, movimientos sociales, ejércitos, etcétera.

Sin embargo, en tales organizaciones predomina la jerarquía en vez del mercado, como apuntaba Ronald Case al considerar la empresa como "isla de poder deliberado". Las funciones de coordinación por parte de los precios están dentro de las empresas poco o nada claras, y en cualquier caso superditadas a consideraciones de poder. Es como si los individuos proyectaran las motivaciones de realización o supervivencia; importan más ambos objetivos o los intereses personales de la dirección que los beneficios sociales, al menos a corto plazo.

El éxito de la economía, como el de la política o el de la sociedad en general, no depende tan sólo del funcionamiento de los mercados, sino también de las organizaciones⁹², a las que no resulta tan aplicable el modelo de formación de precios como a los mercados. En consecuencia, los investigadores acaban de empezar a estudiar cómo funcionan las organizaciones, la influencia de las diferentes formas de organización en el funcionamiento de la economía y los incentivos que ofrece cada modelo organizativo. Sabemos, por ejemplo, que algunos comportamientos, como el interés por percibir rentas, resulta tan importante en las organizaciones privadas como en el estado. No obstante, la investigación ha de tener en cuenta que el comportamiento de estas organizaciones no suele estar basado en los planteamientos racionales utilizados habitualmente por la economía.

Nosotros creemos haber documentado en la exposición anterior de teorías que la organización potencia el poder, aun cuando los autores de las mismas renuncien a esta evidencia. El recurso de individuo a la organización convierte en expansivo al poder y en abierto al sistema que utilizaremos más adelante como herramienta analítica.

Ello es así porque la búsqueda del poder en las relaciones interpersonales, e incluso la dinámica dialéctica creada al generarse la resistencia, al aparecer el contrapoder, ensanchan la frontera de posibilidades individuales y, por tanto, también las sociales. Veremos igualmente más adelante que, en el esfuerzo imaginativo, surgen ideas y se organizan los intereses para tratar de ponerlas en marcha y lograr objetivos de poder, entendidos como de imposición de la propia voluntad sobre la de los demás, sea esa voluntad referida a la economía, a la política, a la cultura, etcétera.

Ese proceso expansivo del poder en lo social nace como un resultado no intencionado; la intención la aporta y controla el

⁹²Stiglitz, Joseph E. "Un siglo más de ciencia económica", The Economic Journal, enero 1991.

individuo, aunque no pueda luego controlar sus efectos sociales. Se nos vuelve a presentar así otro secreto como el de la mano invisible de Adam Smith en "La riqueza de las naciones": "El hombre se propone su propia ganancia, y una mano invisible le lleva a promover un fin que no era su intención."

Al identificar la persecución de todo interés propio con el bien público tanto en los asuntos de la economía como en los del poder, esa mano invisible se hace visible a través de la organización, a través del logro de un mayor poder. En la práctica, gobierna el mundo, legitimada desde hace varios cientos de años por el régimen del capital, al que sirve. Es la mano visible de la organización, de la infinidad de organizaciones, mediante la cual los individuos potenciar su poder.

La organización como instrumento ayuda a poner en contacto y a compatibilizar poder y beneficio. Como advirtió Schumpeter, el poder y el beneficio pueden entrar en conflicto por lo que hace a los resultados inmediatos, pese a lo cual el poder puede llevar al final a beneficios superiores, especialmente en la época del imperialismo pirata. Por eso dijo: "No creo que tenga interés mirar de arriba a abajo la fórmula de Child "el comercio exterior produce riqueza, la riqueza poder, el poder defiende nuestro comercio y nuestra religión"⁹³.

El tipo de instrumento de poder dependerá lógicamente del tipo de organización⁹⁴. Como sería extenso e innecesario entrar en ese detalle, pueden consultarse los tipos de organizaciones en cualquiera de los manuales hasta ahora citados, como los de Perrow⁹⁵ o Mintzberg⁹⁶.

⁹³Schumpeter, Joseph A, obra citada, página 399.

⁹⁴Entre las tipologías más extendidas destacan la de Etzioni, basada en el tipo de poder que se utiliza en la organización para conseguir la sumisión de los participantes (característica estructural), por lo que habría organizaciones coercitivas, lucrativas, normativas (obsérvese el paralelismo con las tipologías de poder de Weber, Galbraith y Boulding). Blau y Scott distinguen las organizaciones según quien se beneficie de ellas: sin ánimo de lucro (los miembros), agencias de bienestar (los clientes), comercio (los propietarios), gobierno (los ciudadanos). Parsons habla de organizaciones económicas, organizaciones que inculcan pautas de conducta (universidades e iglesias), integradoras (hospitales, bufetes, partidos) y organizaciones políticas. La tipología de Gouldner es una réplica de la distinción entre liderazgo democrático, autoritario y "laissez-faire". Por último, la escuela tecnológica o teoría de la contingencia se centra en algo independiente de las metas y estructuras: las tareas o técnicas utilizadas.

⁹⁵Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", Madrid, McGraw Hill, 1990, 3ª edición, página 170 y siguientes.

1.2. La organización, medio de racionalidad

De lo anterior cabe colegir también como conclusión que las organizaciones son un medio seleccionado por la racionalidad de los individuos, que recurren a instrumentos de poder porque quieren lograr fines de poder. En este sentido, las organizaciones son instrumentos de poder porque lo son de racionalidad.

Ese vínculo poder-racionalidad-organización, que a éstas en instrumentos para realizar la racionalidad del individuo y potenciar su poder, convierte al mismo tiempo a la racionalidad y al propio poder en medios o instrumentos para conseguir fines, incluido el del poder por el poder.

La capacidad de alcanzar esos fines dependerá de diversos factores que estudiaremos más adelante. Anticiparemos que entre ellos parecen los valores sociales, que nacen precisamente porque hay organización. Por ello, los valores sociales regulan el poder y a su vez son también regulados por el poder, como consecuencia de las emanaciones de la organización.

La racionalidad que implica el recurso a la organización como medio está suficientemente probada por la literatura. Tal es así que Perrow llega a decir que "las organizaciones son herramientas que el poder pone en funcionamiento", y agrega: "Una organización que confiere autonomía y un gran margen de acción a sus empleados tendrá recursos más amplios a los que acudir que aquella otra que no lo hace así. Una organización que convence a sus empleados de que sus metas son compatibles con las de los líderes producirá más capacidad de acción y, desde este punto de vista, más poder". Nos limitaremos, por tanto, a rememorar esta otra observación que hace Bertrand Russell en "La perspectiva científica" sobre la relación entre éxito e interés por la organización: "El número de hombres que determinan el carácter de una época es pequeño. Colón, Lutero y Carlos V dominaron el siglo XVI; Galileo y Descartes gobernaron el XVII. Los hombres importantes en la edad que acaba de concluir son: Edison, Rockefeller, Lenin y Sun Yat-Sen. Con la excepción de este último, todos estaban desprovistos de cultura, desdeñaban el pasado, confiaban en sí mismos y eran crueles. La sabiduría tradicional no se albergaba en sus pensamientos y sentimientos; lo que les interesaba era el mecanismo y la organización". Y añadía a renglón seguido: "Una educación diferente podía haberles hecho completamente distintos"⁹⁷.

El que la acción colectiva deba ser en principio ventajosa para todas las partes, o al menos así considerada por las más influyentes en cada momento, denota igualmente la atribución

⁹⁶Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Barcelona, Ariel, 1992, páginas 347 a 544.

⁹⁷Russell, Bertrand, "La perspectiva científica", Barcelona, Planeta-Agostini, 1986, página 218.

de racionalidad a cada una de ellas. El que esa acción pueda ser admitida incluso por quienes resultan perjudicados no negaría la racionalidad, sino que resaltaría la importancia de la información en la formación de expectativas. Pero eso nos plantea el problema de la estructura de la racionalidad y del papel de las ideas, temas que desarrollaremos en capítulos siguientes.

Anticiparemos, sin embargo, que la exaltación de la primacía del principio de la utilidad en perjuicio del enfoque de poder, por considerarlo vago e inmanejable, olvida las limitaciones de su inicial formulación de esa idea de utilidad. Así, Jeremy Bentham, principal representante de la escuela utilitarista, que ha influido en la mayor parte de los economistas, escribió⁹⁸ que "utilidad es una palabra abstracta, que designa la propensión o tendencia de una cosa a preservarse de cualquier mal o a proporcionarse cualquier bien. Mal es pena, dolor o causa de dolor; bien es placer o causa de placer. Lo que es conforme a la utilidad o al interés de un individuo es lo que tiende a aumentar la suma total de su bienestar". Y más adelante añade: "Nada de sutilezas, nada de metafísica; no hay necesidad de consultar a Platón ni a Aristóteles; pena y placer es lo que cada uno cree ser tal en su interior, así el pastor como el príncipe, el ignorante como el filósofo". En consecuencia, el "principio de la utilidad" todo lo hace depender de dos agentes, dos "eternos e irresistibles sentimientos" a cuya "influencia" el hombre está sujeto: el placer y el dolor. "De ellos emanan todas nuestras ideas; a ellos atribuimos todos nuestros juicios, todas las acciones de nuestra vida. Quienquiera que haga alarde de poderse sustraer a esta sujeción, no sabe lo que se dice"⁹⁹.

No hay oposición lógica, sino complemento, entre los términos de búsqueda de la utilidad individual y persecución del poder a través de la organización. Precisamente en la organización se puede encontrar un instrumento para potenciar tal utilidad. En este sentido, la diferencia entre la búsqueda de utilidad individual y la persecución de la organización y del poder como medio para elevar las utilidades radica principalmente en la introducción de mayores dosis de dos factores básicos para el conjunto de la organización económica y social: ideas y tiempo. Se introducen mayor dosis de ideas porque la organización es una estructura de relaciones más compleja, que requiere pautas de actuación. También se introducen mayor cantidad de tiempo porque el recurso a la organización implica un desplazamiento de las expectativas de utilidad desde el presente hacia el futuro, hasta el punto de que las organizaciones creadas por los hombres incluso pueden sobrevivir a ellos. En ese poder buscado a través de la organización hay, por tanto, un proceso más acusado de

⁹⁸Bentham, Jeremy, "El principio de la utilidad", en "Tratados de Legislación Civil y Penal" título 1, capítulo 1, 1802.

⁹⁹Bentham, Jeremy, "El principio de la utilidad", en "Lecturas de economía política", Minerva, Madrid, 1992, páginas 14-15.

ideación, un tipo de poder menos tangible, material y próximo a cada uno de los individuos.

Sin embargo, esta influencia de la inmaterialidad de las ideas en torno a la propia utilidad, así como la presunción de su variabilidad, está ausente de muchos de los análisis de los procesos económicos y sociales, incluidos los de aquellos que han reflexionado sobre las conductas en torno al poder. De ahí que algunos de estos análisis lleguen a generalizaciones tales como cuando Buchanan y Tullock atribuyen al individuo medio o representativo "la misma escala de valores tanto cuando participa en una actividad de mercado como en la actividad política"¹⁰⁰. Y eso que, al rechazar el determinismo económico, admiten que "las diferencias entre las funciones de utilidad nacen de diferencias en gustos, tanto como de cualquier otra cosa", por lo que el status de clase del individuo en el proceso de producción es uno de los determinantes menos importantes del interés económico genuino, como demuestra el fenómeno frecuente de sindicatos y empresas textiles uniéndose para presionar políticamente sobre la prohibición de las importaciones japonesas¹⁰¹.

En general, el método de descalificación de lo social o colectivo parte de un reduccionismo de las ideas ajenas que no se compadece con la realidad de las mismas, a veces previamente caricaturizadas. Así, cuando Buchanan y Tullock vinculan el enfoque de maximización del poder a un juego de suma cero incluyen una nota a pie de página para admitir que Bruno Leoni ha cuestionado ese punto de vista, pues los individuos que entran en una relación política intercambian poder los unos con los otros. "Este enfoque del intercambio del poder", sentencian los de la "Public Choice", parece que tiene mucho en común con lo que hemos llamado el enfoque económico del proceso político." Y lo escriben en 1962 (¹⁰²), cuando se habían publicado las teorías de intercambio, decisión y de campo, con el enfoque trasaccional que todas ellas atribuían al poder.

Cosa distinta es que los enfoques individualistas de quienes explican procesos sociales nieguen desde el enfoque económico la

¹⁰⁰Buchanan, James, y Tullock, Gordon, "El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional (1962), Madrid, Espasa-Calpa, cedido a "Lecturas de economía política", pág 320.

¹⁰¹Buchanan, James, y Tullock, Gordon, "El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional (1962), Madrid, Espasa-Calpa, cedido a "Lecturas de economía política", pág 326.

¹⁰²Buchanan, James, y Tullock, Gordon, "Comportamiento económico y comportamiento político", capítulo 3 de "El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional (1962), publicado en España por Espasa-Calpa y recogido en "Lecturas de economía política", Minerva, Madrid, 1992, pag. 324.

hipótesis, habitualmente implícita en la política, de que el individuo representativo trata de hallar el "interés público" o el "bien común". Al considerar que el individuo trata de maximizar su utilidad, niegan con razón que el desplazamiento de una actividad desde el ámbito de la elección privada al de la social implique el reemplazar el motivo del beneficio privado por el del bien social. Es el "mismo" individuo el que participa en los dos procesos.

1.3.El poder de la organización

Por unos u otros motivos, la organización en gran escala parece ser una circunstancia concomitante inevitable de nuestra era de alta tecnología y creciente interdependencia social¹⁰³. Como ha escrito Adol A. Berle: "Algunas de estas corporaciones sólo pueden ser consideradas de la misma forma en que hasta ahora hemos pensado de las naciones". Se nos ha dicho muchas veces que la General Motors es más grande que muchas economías

Sin embargo, a diferencia de las naciones, el poder de las organizaciones no ha sido racionalizado en leyes, probado por completo en la práctica, o bien definido en la filosofía. Es indudable que la influencia política y social y el poder económico de los grandes centros de producción presentan problemas con los que el capitalismo (y, desde luego, todas las sociedades industrializadas) tendrán que luchar durante muchos años.

Esa falta de racionalización y el crecimiento de las organizaciones proporciona al poder emanado de la misma cierto automatismo y falta de control. Proporciona al económico un aspecto de máquina sin control, a la que se han referido, entre otros Saih, Heilbroner y Russell.

La potenciación del poder individual por medio de la organización está de alguna forma implícita en la propia factura arquitectónica de esta. Así, se entiende generalmente por organización a un número determinado de personas o grupos unidos para algún fin. Ello implica que los participantes se someten a los fines de la organización para el logro de un objetivo común.

Para conseguir ese fin que escapa a los individuos directamente, las organizaciones adoptan reglas de comportamiento orientadas a la eficacia. Así, sabemos, como ha observado Galbraith, que el poder externo resulta más grande e indiscutido es el interno., que el poder externo deriva del interno, en las organizaciones de todos los tipos.

¿Por qué es más eficiente la organización en el logro de objetivos de poder para los individuos?. La repuesta parece estar

¹⁰³Heilbroner, Robert L., y Thurow, Lester C., "Economía", México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1987, 7ª edición, página 490.

precisamente en su mejor acceso a otros instrumentos y fuentes de poder, potenciando así las capacidades de los individuos. En efecto, la organización se permite al mismo tiempo el acceso a lo que Galbraith llama poder condigno; el acceso a la propiedad a gran escala, y el acceso también con economías de escala al poder compensatorio, pero sobre todo al poder condicionado.

La capacidad de una organización para obtener poder depende de las otras fuentes de poder y de los instrumentos de poder que despliegue (condigno, compensatorio, condicionado explícito e implícito). Cuando los miembros se unen para un solo objeto, la organización es poderosa, porque la sumisión interna se halla al servicio del poder externo, aunque la limitación del tema hace posible y eficaz la creencia contraria. Cuantos menos fines tenga una organización, más poder tendrá.

En fin: el poder de la organización es poder al servicio de los (algunos) miembros. No estaba del todo acertado Mill al asegurar que "todos los cambios que se operan en el mundo tienen por objeto aumentar la fuerza de la sociedad y disminuir el poder del individuo"¹⁰⁴. Tendría que haber advertido que se refería a la generalidad de los individuos, puesto que si subsisten y proliferan las organizaciones es porque la mayoría de los individuos o al menos los más poderosos las consideran de utilidad. De acuerdo en que generalmente la evolución o los cambios históricos aumentan la fuerza de la sociedad. Pero lo hacen para aumentar el poder de los individuos, incluso cuando la sociedad se hace opresiva y recurre a la "tiranía de la mayoría", como describió el primer economista que introdujo en el cálculo mecánico del mercado un cálculo contradictorio de juicio moral, al observar que la economía no encerraba una solución definitiva para el problema de la distribución, puesto que la sociedad podía disponer del fruto de su trabajo como bien le pareciese¹⁰⁵. Una sociedad que se vale de los instrumentos coercitivos de la política y de una pléyade de organizaciones dirigidas a potenciar el poder de los individuos que las forman.

2. VALORACIÓN DE LAS TEORÍAS DESDE LA ECONOMÍA

Los esfuerzos analíticos que acabamos de señalar son útiles para la comprensión de la dinámica del poder. Indudablemente, esto supone un avance respecto a los planteamientos que vimos en los capítulos anteriores, donde los diversos autores apenas se referían de pasada a las relaciones de poder, sin considerar su proceso y --desde luego-- sin tratar de explicarlo globalmente. Por tanto, estos intentos superadores realizados desde la economía pueden ser considerados de gran interés para satisfacer el carácter cualitativo de las ciencias sociales.

¹⁰⁴Stuart Mill, John, "Sobre la libertad", Barcelona, Ediciones Orbis, 1979, página 42.

¹⁰⁵Heilbroner, Robert, "Vida y doctrina de los grandes economistas", Madrid, Aguilar, 1977, página 425.

Sin embargo, las teorías que acabamos de analizar presentan cuatro inconvenientes, a la luz del contraste con las aproximaciones al poder que repasamos en los capítulos anteriores y de la conveniencia de ofrecer herramientas cuantitativas que permitan comprobar empíricamente sus hipótesis. Tales inconvenientes son la escasa originalidad, su mínima fundamentación teórico-histórica, las pocas facilidades que presentan para la formalización y el olvido de los indicadores. Veremos a continuación cada una por separado:

2.1. Escasa originalidad.

Las tres fuentes y los tres instrumentos del poder en Galbraith, al igual que las similares categorías e Boulding o las aportaciones de Perroux, Penn y otros, habían sido apuntadas con anterioridad por otros pensadores. Su mayor mérito, por tanto, es el de la síntesis, aunque con esta afirmación no queremos minusvalorar su extraordinaria relevancia para la comprensión del poder.

Lo mismo le ha sucedido en la historia de las ideas a otras grandes teorías. Antes que Marx, por ejemplo, el filósofo árabe Ibn Kaldun, que vivió en el siglo XIV, quizá fue el más antiguo exponente científico de la concepción económica de la historia, como ha señalado Robert Michels¹⁰⁶. Igualmente, pensadores franceses, ingleses y alemanes habían anticipado elementos de la concepción general de Marx sobre las clases; en su novela "Sibila", Disraeli repetía la idea de un discurso parlamentario que pronuncio en 1840: reconocer el derecho del proletariado a su emancipación política y a mejorar sus condiciones económicas para cerrar el abismo que separaba a las "dos naciones".

Por supuesto, el precedente más importante y generalmente reconocido de Galbraith, Boulding y otros es Max Weber, hoy por hoy imprescindible para adentrarse en la maraña que nos ocupa. Pero hay después otro pensador en el que hemos constatado un esquema similar al de Galbraith. Se trata de Bertrand Russell, quien veía también tres grandes formas del poder: el poder basado en la fuerza física, que se impone directamente al sujeto sin solicitar ninguna decisión por su parte; el poder basado en la amenaza de sanciones o en la promesa de recompensas, y el poder basado en la capacidad de incidir sobre la opinión misma del sujeto. Era este el más certero intento de tipificar el poder desde que Weber distinguió el poder coercitivo, o dominación, del poder legítimo, o autoridad, con sus tres subespecies (la autoridad carismática, tradicional y legal /racional). Era, además, el más elemental, por lo que reunía dos de las características exigidas a las teorías científicas: su capacidad explicativa y su sencillez.

Pero tampoco el esquema de Russell era estrictamente original. Otros pensadores apuntaron los elementos con los que,

¹⁰⁶Michels, Robert, "Introducción a la sociología política", Buenos Aires, Paidós, 1969, página 10.

primero el llamado último pensador enciclopédico, y después Galbraith-Boulding, llegaron a la citada síntesis. Por no ampliar innecesariamente una relación ya implícita en el capítulo de historia de las ideas acerca del poder, nos limitaremos a apuntar los precedentes más relevantes. Entre los registros más tempranos tampoco faltan los de un hispano, caso del filósofo romano nacido en Córdoba Lucio A. Séneca, autor de "Tragedias". Séneca no sólo presumía ya la existencia de diversas bases del poder al escribir que "nadie ha podido conservar durante largo tiempo un poder fundado en la violencia"¹⁰⁷, sino que consideraba necesarios la autoridad y el prestigio para mantener el poder. De hecho, la civilización romana distinguía entre la "autoritas" y la potestas, de las que presumiblemente Weber desarrolló su diferencia entre poder y autoridad como poder legitimado.

Sin embargo, es Hobbes, a quien ha acreditamos como el mayor científico social de todos los tiempos, el teórico que tiene en cuenta implícitamente los tres instrumentos y las tres fuentes de poder. Así lo podemos observar en el siguiente texto de su "Leviathan", en el que insertamos en mayúsculas los seis factores:

"La única manera de erigir tal poder común, de modo que pueda defender (a los hombres) de la invasión extranjera y de daño del prójimo (AMENAZA), así como asegurarles que mediante su propia industria (PROPIEDAD) y los frutos de su tierra puedan alimentarse y vivir satisfactoriamente (COMPENSACION), es conferir todo su poder y fuerza (IDEAS) a un solo hombre (PERSONALIDAD) o a una asamblea (ORGANIZACION), que pueda reducir sus voluntades, por pluralidad de votos, a una sola voluntad... Esto es más que consentimiento o concordia, es una unidad real de todos ellos en una y la misma persona, hecha por contrato de cada hombre con todos los hombres, como si cada cual dijera "autorizo y cedo mi derecho a gobernarme, a este hombre, a esta asamblea, con la condición de que vosotros le cedáis vuestros derechos, y autoricéis todas sus acciones de igual manera... He aquí el origen del gran leviatán, o quizá, para hablar más reverentemente, de ese dios mortal a quien debemos... nuestra pax y defensa"¹⁰⁸.

Parecida conclusión extraemos de la atenta lectura de otro de los textos más característicos de Rousseau:

"Cada hombre (PERSONALIDAD), al darse a todos, no se da a nadie; y puesto que no hay ningún asociado (ORGANIZACION) sobre el cual no adquiriera el mismo derecho que él otorga a los otros sobre sí mismo, obtiene una compensación (PODER COMPENSATORIO) para todo lo que pierde (PROPIEDAD) y una fuerza acrecida (IDEA DE LEGITIMIDAD) para la conservación de lo que tiene (IDEA DE

¹⁰⁷Díaz, José Luis, y González, Vicente, "Gran enciclopedia de frases célebres", Madrid, Ediciones Giner, 1967, tomo 2, página 1.291.

¹⁰⁸Hobbes, "Leviathan", II, capítulo XVII.

Igualmente, Saint-Simont dice, en su "Sistema Industrial", que la propiedad no debe estar separada de la inteligencia o la capacidad, y que hay dos maneras de frenar al proletariado: usar la fuerza para imponer el orden social o lograr que amen ese orden¹⁰⁹. La literatura, como la guerra y la política del siglo XIX reiteran la soledad de la fuerza, incluso por parte de quienes sólo confiaron a ella sus proyectos. Así, Napoleón, el Gran Corso, dice en sus "Memorias", dictadas a Las Cases durante su destierro en Santa Elena: "Lo que más me extraña de este mundo es la impotencia de la fuerza. De los dos poderes, fuerza e inteligencia, es siempre la fuerza la que acaba por ser vencida". Por su parte, Víctor Hugo, el poeta decimonónico francés, autor de "Los miserables", quien desde los 14 años decía que quería ser "Chateaubriand o nada" (expresión del poder de las ideas), escribiría lo siguiente: "No hay más que un poder: la conciencia al servicio de la justicia. No hay más que una gloria: el genio al servicio de la verdad. Todo cuanto en la tierra existe pertenece a los príncipes poderosos; todo, excepto el viento"¹¹¹.

En la literatura marxista también están presentes los tres instrumentos de poder: violencia, compensación e ideas. En la relación social de poder que es el capital, son como la infraestructura, la estructura económica y la superestructura de las representaciones del poder. Así, al comentar "El Capital"¹¹², Hymer escribe que Robinson no era ni explotado ni explotador, pero todo cambió una vez que logró subordinar al negro Viernes, educándole mediante la promesa de la religión y la amenaza de la violencia para que alcanzara su nuevo lugar en la vida, y obligándole a trabajar en la construcción de un microcosmos de la sociedad inglesa. Entonces se convirtieron en Robinson el explotador y Viernes el explotado, cuyo trabajo excedente sólo sirve para atarlo más a sus nuevas condiciones de explotado.

En el mismo sentido se pronuncian Gaetano Mosca u otros sociólogos. Todos ellos resaltan ya la importancia del condicionamiento social: la mayoría gobernante de Mosca logra estabilizar y hacer aceptable para las masas su dominio mediante

¹⁰⁹Rousseau, Juan Jacobo, "El contrato social", capítulo II.

¹¹⁰Zeitlin en "Ideología y teoría sociológica", página 80.

¹¹¹Díaz, José Luis, y González, Vicente, "Gran enciclopedia de frases célebres", Madrid, Ediciones Giner, 1967, tomo 2, página 1.293.

¹¹²Hymer, S., "Robison Crusoe and the secret of Primitive Accumulation", Monthly Review, volumen 73, número 4, septiembre 1971.

una "fórmula política" (valores, creencias, sentimientos y hábitos comunes, expresados en el derecho divino o un gobierno de derecho), equivalente de Mosca a la ideología de la clase gobernante de Marx, la legitimación del poder de Weber, los "mitos" de Sorel y las "derivaciones" de Pareto. "Toda clase gobernante trata de justificar su ejercicio real del poder basándolo en algún principio moral universal".

Weber refuerza esos hallazgos: "Para mantener una dominación por la fuerza se necesitan ciertos bienes materiales, así como una organización económica. Pueden clasificarse los Estados según adopten el principio de que el personal "posea" los medios administrativos o el de que "estén" separados de dichos medios. Esta definición tiene el mismo sentido semejante al concepto actual de que el proletario y el empleado asalariados de la empresa capitalista están "separados" de los medios materiales de producción"¹¹³. Mientras Marx prestó gran atención al control de los medios materiales de producción, Max Weber centraba su interés en el problema del control sobre los medios de administración, violencia e investigación.

Los weberianos, como Dahrendorf, desarrollaron también el esquema de que el poder depende de la fuerza física de un individuo, de su talento o de un carisma, tanto como del lugar que ocupa¹¹⁴. La autoridad, por el contrario, está estrechamente vinculada al puesto ocupado o al rol desempeñado en una organización social.

Otro tanto puede decirse de las teorías psicoanalíticas. Así, para Adler, los sentimientos de superioridad y los de poder y dominación son una reacción de compensación a los sentimientos de inferioridad, y sirven para ocultar la debilidad real del individuo. Para ello, el sujeto se puede apoyar en bases como la fuerza muscular, la erudicción, la riqueza, o simplemente en el hecho de ser varón.

En fin: hasta en el refranero castellano había desde hace muchos años agudas intuiciones acerca de los instrumentos de poder: "A la pluma (PODER CONDICIONADO) y a la espada (FUERZA O AMENAZA) no hay imposible nada"¹¹⁵.

2.2. Mínima fundamentación teórico-histórico.

¹¹³Weber, Max, "From Max Weber: Essays in Sociology", Nueva York, Oxford University Press, 1958, citado por Zaitlin, Irvin, en "Ideología y pensamiento sociológico", Buenos Aires, Amorrortu, 1986, página 137.

¹¹⁴Dahrendorf, Ralf, "Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial", Madrid, Rialp, 1959.

¹¹⁵Díaz, José Luis, y González, Vicente, "Gran enciclopedia de frases célebres", Madrid, Ediciones Giner, 1967, tomo 2, página 1.291.

Quizá por la diversidad y profusión de planteamientos anteriores, los economistas que han lanzado teorías del poder con intención de superar el marco vigente han prescindido de fundamentar sus conceptos o sus categorías con otros enfoques previos. A lo sumo, citan con carácter general uno o varios precedentes, sin entrar en su análisis, para presentar a continuación como propio lo que no es más que una reconceptualización de lo anterior.

No vamos a insistir en esto, por cuanto ya lo hicimos en la exposición de motivos de esta tesis, al señalar la necesidad de un trabajo que aglutinara la muy abundante pero muy dispersa literatura correspondiente. Por supuesto, eso ni siquiera se había realizado antes de nuestra investigación ni en economía ni en otras disciplinas.

Al igual que de fundamentos teóricos se observa en los ensayos de Galbraith, Boulding y de otros una considerable laguna a la hora de intentar demostrar que sus teorías han sido corroboradas por la evolución del acontecer histórico. Ciertamente, los dos autores y otros economistas que les precedieron o les han sucedido en la aproximación al poder han realizado interpretaciones de algunos de los grandes hitos históricos a la luz de los nuevos esquemas. Nosotros mismos hemos esbozado cómo pusieron en escena su modelo a la hora de explicar el avance del capitalismo y de sus principales instituciones. Pero hay que insistir en que se trata de meras interpretaciones o reinterpretaciones de la historia.

Sin embargo, la utilización de trazos gruesos para exponer el creciente predominio del poder condicionado o de la organización respecto al poder compensatorio y de la propiedad, al igual que antes sucedió con este respecto al poder condigno y al de la personalidad, introduce un grado considerable de manipulación, por mucho que se insista en que esos poderes o los matizados por Boulding actúan siempre simultáneamente. Así, puede suceder lo mismo que con el "Manifiesto comunista" que relacionaba las sucesión de las luchas de clases (hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos, señores y siervos, maestros gremiales y oficiales. burguesía y proletariado) con una regularidad no explícita: que los esclavos no sucedieron a los amos, los plebeyos no vencieron a los patricios, los siervos no derrocaron a los señores y los oficiales no triunfaron sobre los maestros. En consecuencia, "la clase más baja nunca llegó al poder"¹¹⁶, por lo que no había fundamentos para predecir que el proletariado vencería a la burguesía. Lo mismo puede suceder con los modelos de Galbraith y Boulding, que carecen de capacidad predictiva, o lo mismo puede suceder, si sus autores o sus intérpretes se empeñan en obviar este hecho.

2.3. Dificultades para la formalización.

¹¹⁶Gouldner, Alvin W., "El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase", Madrid, Alianza, 1979, página 123.

Pese a que sí explican, estos modelos carecen de capacidad para la predicción por las dificultades que entraña su formalización.

Ciertamente, ninguna de estas síntesis está volcada a ello, al contrario de las que veremos en el capítulo sobre los intentos de medida del poder.

El problema de la formalización de la "anatomía" de Galbraith o de la "dinámica" de Boulding se reduciría si pudiéramos limitarlo al conjunto de elementos de poder tomados de tres en tres (las tres fuentes y los tres instrumentos). Pero el obstáculo más importante no estriba en que las tres fuentes vayan o no asociadas, por separado o todas ellas, con uno, con dos o con los tres instrumentos. La cuestión es más de grado que de naturaleza: está en la muy distinta intensidad que manifieste en cada caso una fuente o un instrumento, sobre todo si se apalancan con otro u otros instrumentos o fuentes.

Aun en el caso de que el poder sea transparente y no incurra en ilusión u ocultación, la aparición del concepto de intensidad, la perturbación causada por el mismo, induce a buscar algo que permita medir tal intensidad. Y ello con independencia de que, por ejemplo, la ocultación esté muy presente en el ejercicio del poder. Esta frecuente presencia de la ausencia es coherente con la pura economía de quien trata de ejercer el poder y se refugia en la ocultación para ser así ser más efectivo y evitarse la aparición de contrapoderes o fuerzas que se opongan a su voluntad.

Pero sería bizantino a nuestro propósito el tratar de diferenciar entre la intensidad y la cantidad de poder. Nos encontramos, pues, ante el mismo problema de quienes intentaron racionalizar la actividad económica y para ello recurrieron a la definición del concepto macroeconómico de renta, tras lo cual pudo procederse a la medición de lo que consideraban un flujo o corriente.

La respuesta pasó entonces por hacer abstracción de que los elementos que integran la renta eran de naturaleza heterogénea (peras, manzanas, juguetes, viviendas y hasta algo tan inmaterial como los servicios). Como medida, recurrieron a la contrapartida monetaria de esta corriente, al dinero. El dinero es generalmente considerado algo material y homogéneo y, por tanto, medible, aunque haya quien esgrima profundas razones para dejarlo también en un puro producto de la razón, en algo ideal que sí tiene realidad como tal, en "una idealidad"¹¹⁷.

Por analogía, podríamos recurrir a considerar el poder como un flujo. En ese caso, indudablemente, la medida de esta corriente, que tan difícil de representar nos parece, bien podíamos situarla en los efectos de todo tipo (materiales e

¹¹⁷Mathieu, Vittorio "Filosofía del dinero", Madrid, Ediciones Rialp, 1990.

inmateriales) que produce el ejercicio del poder en un área predeterminada.

Así, sobre un plano general, por la necesidad de utilizar un claro modelo explicativo, hemos de convenir que el conjunto de los efectos causados por el poder de todas las personas que viven en ese área de estudio predeterminada tendría que ser igual al poder de partida (pongamos 1). Diríamos, aplicando la definición de Max Weber, que los efectos del conjunto de intentos y de "posibilidades de imponer la propia voluntad al comportamiento de otras personas" ha de concluir en un juego de suma cero.

Probablemente una estructura de poder sea más productiva que otras, si la medimos en términos económicos, o que provoque más bienestar que otras, si la observamos en estos términos. Pero caben pocas dudas de que, si trazamos un diagrama de flujos, los efectos del poder desplegado por unas personas se han de nutrir necesariamente de los efectos del poder perdido por las demás. Otra cosa será que ese área de poder se haga en conjunto más poderosa ante las otras. En ese caso, tendríamos que imitar la Contabilidad Nacional y considerar los flujos dirigidos o procedentes del sector exterior.

Si dentro de cada área cerrada la multiplicación de los efectos del poder desplegado por las fuentes y los instrumentos de poder equivalen a uno, tendríamos que:

$$\text{Pr} * \text{Per} * \text{Or} * \text{CG} * \text{COM} * \text{CON} = 1$$

(Siendo Pr= Propiedad, Per=Personalidad, Or= Organización, CG= Poder condigno, COM= Poder compensatorio y CON= Poder condicionado).

Aparte de versiones como la de Robert Solow y John Kendrick, el modelo de Cobb Douglas nos indica que una función de producción se puede expresar como un factor constante (la racionalización de las relaciones entre variables), las variables y unos exponentes de las variables. Algunos autores los han obligado a la homogeneidad, a que sumen uno, aunque en los modernos tratados económicos y en la tesis doctoral de Vicente García Sestafe se comprueba empíricamente que no es obligado que sumen la unidad.

Así, podríamos pensar que el poder es función de, aparte de una constante que racionalice u organice las variables endógenas, las tres fuentes y los tres instrumentos. El problema es que en la función de poder estamos ante un caso muy diferente al de la función de producción, donde la unidad pueden ser la moneda y lo más fácil de medir es la producción, para desde ahí medir y explicar cada uno de sus exponentes, y lo discutible son cuestiones accesorias como la medición del trabajo a través del número de trabajadores o de las horas trabajadas, quedando los problemas complicados para la hora de medir cuál es el capital observable, en la medida que el ideal es el capital fijo productivo y ello sólo lo pueden hacer los norteamericanos, los

ingleses, los franceses o los rusos, mientras en España no llevamos contabilidad, si bien pueden manejarse encuestas parciales para realizar estimaciones.

En la función de poder, aunque quizá sí encontremos estimadores o indicadores de las variables, el problema de mayor envergadura será el expresar la P de poder. No hay series temporales de poder, por mucho que estemos de acuerdo en que el poder se puede explicar a través de sus componentes o de sus manifestaciones. Manifestaciones directas o las que se deriven de las fuentes y de los instrumentos.

Por tanto, proponemos partir del poder como una constante, aunque admitamos que pudiéramos llegar a considerarlo una variable. El tomarlo como constante no excluiría el que, como consecuencia de la reordenación y distribución del flujo temporal de poder, se pueda acceder a estadios superiores en que el poder varíe, lo cual también ocurre con la economía: ahí está el residuo de Solow, mediante el cual las sociedades que tienen mayor capacidad tecnológica, y ese residuo hay que entenderlo como la capacidad de organizar los otros factores, lo cual depende de las ideas.¹¹⁷

La cuestión así planteada está en si el poder podrá depender o será independiente del tiempo. Igual que en la función de producción la $f(t)$ es una función de tiempo, y hasta podemos admitir que es una función continua del tiempo --es más, una función monótona creciente, que al menos no decrece, pues la tecnología cada vez debe ser mejor o por lo menos no peor--, si la $f(t)$ existe en el poder bien pudiera ser monótona decreciente.

Ni el poder, ni siquiera su progreso técnico --una medida del cual bien podría ser el conocimiento, según apuntan analistas como Drucker, Barnes o Toffler--, son percibidos por la mayoría de las personas como constantes en el tiempo.

De ahí que resulte interesante llegar a medir el poder como magnitudes flujo y magnitudes fondo, aunque sólo sea a través de los efectos que producen sus fuentes e instrumentos. En cuanto que entendemos como poder la capacidad de imposición o de lograr sumisión, las propias variaciones de la población pueden influir, junto a otros factores, en que aumente o se reduzca el flujo o el fondo de poder a lo largo del tiempo.

En nuestra tesina, presentada hace dos años en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alcalá de

¹¹⁷Precisamente, en la tesis del doctor García Sestafe fue muy elogiada su estimación de esta función de tiempo o de progreso tecnológico, lograda con un coeficiente de correlación del 0,999.

Henares¹¹⁸, intentamos formalizar el modelo. Pero los resultados fueron insatisfactorios, pese a que la especificación del modelo, la definición de variables y las estimaciones eran correctos. Nuestra conclusión fue que, a la vista de que se pueden calcular los parámetros y de lo ajustado de los coeficientes de determinación, el fallo debía radicar en los indicadores seleccionados y en la estimación más o menos arbitraria de los valores que no conocíamos. Resumimos a continuación los pasos dados:

Podemos pensar que el poder es función, aparte de una constante que reacionalice u organice las raviabiles endógenas, de los valores atribuidos en cada momento a las tres fuentes y los tres instrumentos de poder. Tendríamos así que:

$$Pr*Per*Or*CG*COM*CON = 1$$

Siendo: X_1 un indicador de la personalidad, X_2 un indicador de la propiedad, X_3 un indicador de la organización, X_4 un indicador del poder condigno, X_5 un indicador del poder compensatorio y X_6 un indicador del poder condicionado

Para pasar esta función multiplicativa a otra aditiva, tomando X_i como el logaritmo neperiano \ln o logaritmo en base e (2,71828...), el poder se convierte en:

$$P = \ln p$$

Luego

$$P = KX_1^{\alpha_1} + KX_2^{\alpha_2} + \dots + KX_6^{\alpha_6}$$

Tenemos así planteado un modelo clásico de regresión lineal, en el cual existen seis variables explicativas, las X , y una variable dependiente a explicar (P).

Mediante programa, obtuvimos los coeficientes K y los alfas, siendo K igual a B (1), α_1 igual a B (2), α_3 a B (3), y así sucesivamente hasta α_6 .

Tomando como período base el de 1960-1970 para los

¹¹⁸Matías, Gustavo, "Aproximaciones a una teoría económica del poder: Aplicación y crítica de la anatomía de Galbraith en España (1960-1990)", Madrid, 1991, página 72 y siguientes.

indicadores seleccionados, estimamos los alfas.

Realizamos las estimaciones de 1970, de 1975, y así sucesivamente una serie de valores que nos fueron dando el poder en los años considerados. El coeficiente de determinación indicaba que el modelo se ajustaba a los datos, luego los primeros resultados eran aceptables en cuanto a la validez del mismo. En las primeras tentativas, obtuvimos una buena correlación, aunque podía aparecer el problema de la dependencia lineal, superables estudiando las matrices de correlaciones entre los distintos indicadores para evitar los problemas de colinealidad. Sin embargo, en estos primeros ejercicios prácticos, el modelo demostraba que ante pequeñas variaciones de los datos los parámetros se mostraban muy sensibles.

2.4.Olvido de los indicadores.

En resumidas cuentas: con el anterior intento de formalización lo único que conseguimos es desplazar el problema hacia los indicadores de las seis variables incluídas en la ecuación, que eran los siguientes:

-Personalidad: tasa anual de población activa ocupada respecto a población total, del Instituto Nacional de Estadística.

-Propiedad: la renta "per capita" de cada año tomada del informe del Banco de Bilbao.

-Organización: el consumo total de energía eléctrica en unidades monetarias, deflactado por el índice de precios al por mayor.

-Poder condigno: Porcentaje que representa sobre el Producto Interior Bruto de Cada año la suma anual de los presupuestos estatales de Justicia y Defensa.

-Poder compensario: Porcentaje que representa sobre el PIB el gasto total de las administraciones públicas.

-Poder condicionado: Porcentaje que representa sobre el PIB el gasto estatal en Educación.

Ni Galbraith ni Boulding ni los demás teóricos se han planteado esta cuestión de los indicadores. Sólo Anisi apunta la posibilidad de representar el poder en términos de tiempo movilizable, aunque tampoco resuelve el problema de cómo distinguir el tiempo vinculado a cada fuente y cada instrumento de poder.

Como volveremos sobre el tema de los indicadores en el capítulo sobre las mediciones del poder, vaya por delante que, si queremos representar el poder en función del tiempo y como algo medible, sea observado como una cosa en sí o como un conjunto de efectos, el primer problema que se nos plantea es si

nos encontramos ante una magnitud constante (sólo sujeta a distribución en la economía y en la sociedad) o ante una magnitud variable en sus perspectivas sincrónicas y diacrónicas. La literatura sociológica nos proporciona bases de apoyo para inclinarnos por su carácter variable. Todo parece indicar que las sociedades no sólo producen bienes y servicios, sino también --y al mismo tiempo-- generan o producen poder. Pero el cómo medir su nivel en un momento dado, sus variaciones y su distribución en la sociedad es un problema que, a priori, depende del concepto y de las variables que utilicemos para representar ese poder, por lo que estamos en un círculo vicioso difícil de sortear.

2.5.Olvido de la motivación y la racionalidad

Por último, las teorías indicadas, especialmente las de Galbraith y Boulding, sirven para analizar el poder al margen de sus motivaciones y de su menor o mayor racionalidad.

Si esta carencia las convierte en más prácticas, introduce un alto grado de indeterminación en sus esquemas.

=====

CAPITULO 4. PRESUPUESTOS PARA LA RECONCEPTUALIZACIÓN DEL PODER.

1. EL PODER COMO SISTEMA

1. ELEMENTOS DE NUESTRA DEFINICIÓN.....	202
1.1. Probabilidad.....	203
1.2. Movilización.....	204
1.3. Recursos.....	206
1.4. Voluntad.....	209
1.5. Resistencias.....	216
1.6. Reducción a intereses e ideas.	
2. PAUTAS METODOLÓGICAS.....	218
1.1. Insuficiencia del funcionalismo.....	220
1.2. Limitaciones del estructuralismo.....	220
1.3. Adecuación a la teoría de sistemas.....	222
3. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE PODER.....	226
3.1. Abierto.....	227
3.2. Expansivo.....	227
3.3. Complejo.....	228
3.4. Caótico.....	230

2. EL PODER COMO MOTIVO Y RELACION CAUSAL.

1. LA NECESIDAD DE PODER.....	233
2. EL PODER COMO CAUSA.....	235
3. MOTIVOS Y CAUSAS.....	242
4. EL MOTIVO DE PODER EN LA PSICOLOGÍA.....	248
5. LOGRO, PODER Y MEDIDAS.....	255
6. PSICOPATOLOGÍA DEL PODER	260
7. CONCLUSIONES PARA LA ECONOMÍA.....	262

3. LA RACIONALIDAD EN EL EJERCICIO DEL PODER.

1. UTILIDAD DE ESTE CONCEPTO.....	268
2. APROXIMACIONES A LA RACIONALIDAD.....	269
3. FORMAS DE RACIONALIDAD.....	274
4. LA RACIONALIDAD EN ECONOMÍA.....	277
5. EL NACIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES.....	286
5.1. Racionalidad individual y social.	
5.2. Estructura de la racionalidad.	
5.3. La influencia del entorno.	
6. RELACIONES PODER-RACIONALIDAD.....	302
6.1. La racionalidad limitada.	
6.2. Información, objetivos e intereses.	

CAPITULO 4. PRESUPUESTOS PARA LA RECONCEPTUALIZACIÓN DEL PODER.

El intento de reconceptualizar el poder a partir de múltiples visiones y teorías señalas en los capítulos anteriores, así como de las definiciones e intentos de medición que hemos resumido en el Anexo 2, tiene que partir de tres presupuestos:

un método o paradigma adecuado al estado de evolución de las concepciones científicas, el presentar las relaciones de poder como relaciones causales, y el que se les pueda aplicar la hipótesis de comportamiento racional, al menos con similar verosimilitud que a la economía. En los tres casos, hemos encontrado respuestas satisfactorias, como exponemos en el presente capítulo.

1. EL PODER COMO SISTEMA

Para observar mejor la dinámica del poder en la economía hay que intentar reconceptualizar el poder de una forma operativa y sistemática, a partir de las definiciones propuestas desde distintas disciplinas. Entonces veremos que el poder económico no se distingue en su dinámica del poder en general, en el que llegaremos a observar un sistema perfectamente definido. Para formular esta conclusión antes utilizaremos las herramientas más operativas que han proporcionado las ciencias sociales: la de estructura, la de función y la de sistema. El poder proporciona en cada momento las características necesarias para hablar de sistema (en nuestros días, el capitalista o régimen del capital), donde su función es imponer el orden (concebimos así el poder como causa del orden, y sus relaciones como relaciones causales) y donde su estructura es modulada en cada momento por los intereses y las ideas en el ámbito de las instituciones o contextos de poder. Se trata de un sistema abierto, expansivo, complejo y caótico.

Antes de situar en estas coordenadas al poder como proceso donde los individuos demuestran determinadas capacidades, formularemos nuestra reconceptualización del poder, no sin examinar analizar previamente las numerosas definiciones propuestas hasta ahora por los principales teóricos. Nuestra propia definición de poder, que luego reduciremos a dos términos --intereses e ideas-- será la probabilidad de movilizar recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre la voluntad ajena, venciendo las resistencias fácticas o potenciales que se le opongan en el proceso.

Eso nos permite incorporar al concepto de poder la idea fundamental de resistencia, que parte de la base de atribuir poder a todos los demás individuos que pueblan el entorno donde se manifiesta la voluntad de imposición, desde el cual opera la resistencia contrapoder. De ahí que la ocultación sea una de las prácticas más efectivas del poder, aparte de que encontremos en el poder de ocultar --es decir, de evitar resistencias-- un grado importante dentro del mismo poder.

Esa definición nuestra también nos autoriza a rechazar categóricamente que exista sustancial diferencia entre el poder económico, el político, el ideológico, el militar o cualquier otro. Estas diferencias no responden más que a categorías creadas por el hombre para explicar las diversas manifestaciones de un mismo fenómeno: el proceso de imposición de su voluntad sobre la de los demás. Para ello, el hombre puede movilizar en cada caso recursos pertenecientes a otras formas o tipos de poder y vencer

resistencias que se le opongan desde esas otras formas.

En el análisis micro, lo único que nos aportan en concreto todas esas formas es el poder de los individuos o de sus organizaciones, la realización de sus intereses y de sus ideas.

En el análisis macro, el sistema global de poder sería aquél que engloba la actuación de todos y cada uno de los poderes, un sistema probablemente expansivo donde la trayectoria de cada poder vendría, en suma, determinada no sólo por la propia voluntad (formada por los intereses y las ideas propias y las ajenas que influyen en todo momento sobre ellas), sino por las resistencias generadas o expresadas a través de las voluntades de todos y cada uno de los poderes a los que afecta la conducta del primero (y a su vez formadas por los intereses de ideas propias y las ajenas que influyen en todo momento sobre ellas).

La trayectoria del poder es dibujada por el resultado de la interacción entre la movilización de recursos de la voluntad propia y la resistencia de la voluntad o voluntades afectadas; es decir, del resto de los poderes en presencia, de los contrapoderes. En suma: la dinámica del poder enfrenta voluntades humanas, voluntades movilizadas por intereses y por ideas tanto a la hora de buscar la realización mediante el poder como en el momento de ofrecer resistencia. En esta dinámica entre la resistencia y la voluntad de poder, cuya máxima expresión sería el monopolio, nace la competencia.

1.ELEMENTOS DE NUESTRA DEFINICIÓN.

Después de seleccionar y comparar medio centenar de definiciones del concepto poder, trabajo que se complica por la existencia de varias decenas de términos asociados al de poder¹, creemos necesario resaltar que cualquier intento de reconceptualización de un fenómeno tan poliédrico y relativo como el que nos ocupa debe partir de considerar la indiscutida autoridad de la gran mayoría de dichos autores, por dos razones principales. La primera consiste en las dificultad de demostrar empíricamente la mayor o menor consistencia de una u otra definición, por lo que en este caso encontramos justificado combinar la bondad de la razón con el expediente encontrado por Kuhn en la convención. La segunda parte de nuestro convencimiento, ya apuntado en la presentación de la Tesis, de que las observaciones de cada hombre portan al menos una parte de verdad.

Por ello, una definición que pretenda merecer consenso dentro de la comunidad científica debe tratar de integrar al

¹Para facilitar la lectura de esta Tesis, el detalle de las definiciones y términos asociados puede encontrarse en el Anexo número 2, junto a otros elementos básicos para el análisis sistemático: ámbitos, agrupaciones, tipos, dimensiones, intentos de medición y polémicas en torno al carácter constante y variable del poder.

mismo tiempo el máximo número de percepciones sobre la naturaleza del poder. Entre ellas, hemos de destacar las de poder como potencial, como acto, como resultado, como proceso, como probabilidad, como capacidad y como relación de carácter relativo entre hombres, sin desmerecer de otras posibles, en especial la de poder como racionalidad o razón entre medios y fines².

Esas consideraciones nos llevan a proponer concebir el poder como la probabilidad de movilizar recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre la voluntad ajena, venciendo las resistencias fácticas o potenciales que se le opongan en el proceso. A continuación pasamos a justificar cada uno de estos términos, cuya selección se valorará mejor tras una detallada lectura del Anexo 2 ("Elementos para el análisis sistemático"):

1.1. Probabilidad.

La idea weberiana de probabilidad, además de encajar con el influjo de las concepciones físicas del universo cuántico en las ciencias sociales, tiene mayor facticidad que las alternativas de capacidad³ o habilidad, compartidas como hemos visto por economistas de la talla de Boulding, Mintzberg, y Galbraith.

Estas potencialidades alternativas (causas) han de manifestarse en actos o resultados (efectos) durante el proceso de poder. Es así probabilidad para un tiempo determinado, por lo que implícitamente señalamos que el todo poder es función de un tiempo común para las voluntades involucradas: el tiempo en el que transcurre la movilización de recursos y el tiempo futuro contenido en la imposición de voluntad que tendrá que expresarse en trabajo o cualquier otra forma de dedicación al poderoso.

Ese tiempo manifestado en ambos términos (en la voluntad que moviliza y en la voluntad vencida por falta de resistencia, que también es falta de recursos, de capacidad y de habilidad, y por lo tanto falta de probabilidad de oponer suficiente poder) ha de coincidir necesariamente. Es el tiempo del proceso, el tiempo en que ha de confirmarse la probabilidad.

Tal coincidencia convierte al poder en un puente entre el

²La más bella y rica en sugerencias en este sentido, pese a haber sido desplazada en el interés de los estudiosos por la definición de Weber, es la propuesta a mediados del siglo XVII en el monumental "Leviathan" de Thomas Hobbes, por cuanto combina la sencillez con la rotundidad: "Medios presentes de un hombre para cualquier bien futuro".

³"Poder y "ser capaz de" significan lo mismo en castellano, pero no siempre es así en inglés. Dahl afirma (1957, página 202) que el problema con la palabra poder en inglés es que no tiene forma verbal correspondiente. Por tanto, se deben emplear los términos influenciar o controlar, y esto origina todo tipo de problemas semánticos.

presente y el futuro. De ahí la genial intuición de Hobbes al expresar la relación de poder en dos términos: "medios presentes" y "bien futuro". El poder enlaza así en su movimiento la actualidad con el porvenir, la actualidad de los recursos movilizables (principio del proceso) con la realización de la potencialidad de los recursos movilizados.

En suma: la probabilidad sintonizaría con el concepto de proceso que la física ha logrado hacer operativo. Durante ese tiempo, el poder despliega su potencial para inducir el cambio. Es el tiempo con un significado muy especial también para la física: el ratio de tiempo en el que la energía se transfiere o convierte en trabajo⁴. Pero además nos evita caer en la indefinición parcial del término capacidad, que en todo caso tiene que ser reconocida en el proceso de poder para que adquiriera algún significado empírico. Manuel Alcaíde Castro⁵ cita numerosas obras para ilustrar su afirmación de que "la conceptualización del poder como un potencial es sin duda la más frecuente y la que goza de una tradición más sólida". Pero la proximidad del término capacidad al de potencia y el de éste al de poder le aproximan excesivamente a la tautología. En cualquier caso, la capacidad depende principalmente de las bases organizativas y de las bases personales, de acuerdo con las teorías sobre la organización. Y a esas bases nos referiremos en el epígrafe sobre los recursos.

1.2.Movilización.

La movilización es el instrumento para lograr fines con los medios utilizados. Su racionalidad no necesita muchas explicaciones en una perspectiva del poder trazada para la economía, en la que casi todo depende de la movilización de los factores productivos. Es la movilización la que da valor a los recursos. Lo mismo sucede con el poder, cuyo potencial --de acuerdo con las teorías sobre el potencial de poder militar, a nuestro juicio implícitas en muchas de las definiciones de poder que hemos considerado para elaborar esta disertación y aparecen en el Anexo 2-- depende de tres componentes principales:

a) Capacidad económica, denominada en el pasado "potencial económico de guerra".

⁴Houriou, A., "Derecho constitucional e instituciones políticas", Ariel, Barcelona, 1971, página 123. Su afirmación de que el "poder es energía" no la incluimos en el panel del Anexo 2 por falta de mayores especificaciones, a pesar de que es argumentada desde la economía por Javier Divar, en el sentido de que el poder económico se eleva por su propia energía, por el sostén jurídico y el apoyo político a fuerza social de primer rango, que además se autogenera (Divar, Javier, "Análisis del poder económico", Bilbao, Universidad de Deusto, 1991, página 23-

⁵"Conflicto y poder en las organizaciones", Estudios, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1986.

b) Motivación militar, concepto rodeado de dificultades, pero que se suele asociar con el deseo de la sociedad de proporcionar hombres y otros recursos⁶, lo que en cualquier caso condiciona la movilización efectiva de los mismos.

c) Competencia administrativa.

La movilización no depende sólo, por tanto, de la capacidad personal o institucional o de los recursos de la que se rodea, sino de factores como la organización, el control, la logística y la comunicación: la capacidad para organizar y controlar a personas, materiales y territorios, y el desarrollo de esa capacidad a lo largo de la historia. De ahí que haya quien ha planteado que la economía, la política, la religión u otras fuentes de poder social se han caracterizado a lo largo de la historia por brindar distintos medios posibles de organizar el control social, de manera que las formas de organización han dictado la forma de las sociedades en general⁷. Las formas de organización no son en este sentido más que formas de movilización de los recursos.

Las relaciones entre organización y racionalidad trazadas por algunos pensadores antes y después de Weber han contribuido a perfilar la idea de que todo progreso no entraña sólo una más adecuada relación medios-fines, sino una batalla contra el tiempo. Lo que siempre se movilizan son los recursos (materiales e inmateriales). Y lo hacen a través del espacio y del tiempo. Tanto como un desafío a las barreras espaciales, hay en toda movilización una búsqueda de libertad temporal, un intento de liberarse también de las barreras impuestas por el tiempo. De ahí que la forma más arraigada de movilización de recursos sean los avances tecnológicos.

Hasta en los procesos de movilización ideológica se observa ese afán de encontrar como aliado al tiempo, sea pasado, presente o futuro. Hay unas movilizaciones sobre la base del "pasado", de lo que existió, de los valores y símbolos que fueron; les llaman reaccionarios y contra-revolucionarios, pese a que las revoluciones pueden revivir pasadas experiencias de organización, lucha y formación ideológica⁸. Otra clase de movilización

⁶Knorr, Klaus, "Poder militar, potencial de", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Madrid, Aguilar, 1975.

⁷Mann, Michael, "Las fuentes del poder social", Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 16. Se trata de una idea tomada por éste de Weber, que habías sido influido al respecto por Marx y éste a su vez por los socialistas utópicos o asociacionistas, a la luz de lo apuntado en el capítulo 2.

⁸Lo cierto es que la Revolución de Octubre de 1917 evocaba los acontecimientos de 1905. En el otro platillo de la balanza de la movilización política en el siglo XX, el fascismo ofreció tanto una diagnosis como una terapia para la crisis sociopolítica de 1930, mediante referencias a experiencias de la I Guerra

ideológica tiene lugar sobre la base de la realidad presente; es la "movilización por ejemplo", como las oleadas originadas por las revoluciones francesas de 1789, 1930 y 1848 en la mayor parte de la Europa central y occidental, por no citar el eco de las revoluciones rusa, china y cubana; claro que tales ejemplos incluyen la inspiración de contra-ejemplos, pues la fuerza del poder de represión del fascismo difícilmente puede ser comprendida sin tener en mente que el movimiento revolucionario obrero era algo más que su principal enemigo: era también un modelo de organización y de inculcación ideológica. Por último, resulta igualmente posible movilizar el futuro en contra del presente: como una meta para la más justa sociedad, como una garantía de victoria en las luchas presentes, como la salvación de un duro presente o como un paraíso mitológico inminente. En las movilizaciones socio-políticas, sin embargo, el futuro ha tomado generalmente la forma de inminente amenaza proveniente de las tendencias actuales, como señalaremos en el capítulo de aplicaciones que ha ocurrido en el caso de la integración europea. La revolución francesa fue impulsada por este tipo de movilización: desde el "gran temor" de los campesinos por una conspiración de la aristocracia en 1789 a el miedo de una conspiración real con aliados extranjeros, que llevó a los Jacobinos al poder. Es la movilización por un temor anticipado".

1.3. Recursos.

Lo que ha de movilizarse en el proceso de poder son recursos⁹ materiales e inmateriales, intereses e ideas. De todo ellos dependen las probabilidades de movilización. Dependen también, de manera considerable, de la posesión de los requisitos socialmente especificados en cada momento, como los de educación, de autonomía funcional relativa, de habilidad para la acción privada o política, de la cantidad y calidad de los aliados logrados por esos u otros atributos, incluso de la voluntad de poder¹⁰. Pero procuraremos no cometer aquí el frecuente error de explicar la parte por el todo.

La movilización de los recursos al alcance de los hombres ha sido explicado por varios psicólogos como una fuente de libertad interior, de satisfactorio "proceso de llegar a

Mundial y a la unidad nacional, la violencia, las derrotas y la frustración (Therborn, Göran, "The Ideology of Power and the Power of Ideology", Londres. Verso, 1980, página 118).

⁹Giddens señala que "los recursos son medios por conducto de los cuales se ejerce el poder".

¹⁰Gouldner, Alvin, "El futuro de los intelectuales y el ascenso de la Nueva Clase", Alianza Universidad, Madrid, 1990, página 130.

ser"¹¹, tan importante como la facultad de adaptarse, sobrevivir y realizarse en condiciones ambientales cambiantes.

Un recurso es una propiedad o estado condicional de un individuo (una posesión, un aspecto de su comportamiento, o meramente su presencia) que le permite influir en las ganancias y en los costos que recibe otra persona¹². Desde el punto de vista de la teoría del intercambio, cada ejercicio del poder es un intercambio de ganancias y costos. Se puede hablar del "status" como recurso cuando los recursos que hacen de P poderoso en una situación pueden mantener su poder en otra situación aunque ya no sean aplicables. Así un hombre rico o un político destacado pueden descubrir que las personas acuden a sus solicitudes en situaciones que no tiene nada que ver con negocios o con política. De manera similar una persona puede adquirir un poder superior en virtud de características tales como la edad o como la belleza, aunque no estén relacionadas con la ejecución de varias tareas en muchas situaciones.

El poder de A sobre B es igual al grado de dependencia de B respecto de A. Pero la dependencia no es suficiente para el ejercicio del poder. Es necesario que quien posee el poder tenga además el control de la distribución y uso de los recursos en que se basa su poder. Este poder puede estar altamente limitado, por ejemplo, por la legalidad de sistemas de legitimación vigentes o por la propia capacidad de quien lo detenta para transformar su poder en obediencia efectiva del dependiente o simplemente para poder hacer o no uso de él.

Junto a los recursos psicológicos que integran la personalidad del individuo, tienen creciente importancia las bases organizativas, entre las cuales figuran la posición en la organización (el poder está muy determinado estructuralmente), la habilidad ante el resto de la organización (por la posición se puede llegar tanto al éxito como al fracaso en esa función¹³), y la capacidad de persuadir a otros actores organizacionales de que se hace lo necesario, correcto y sustancial para la organización como sistema¹⁴.

¹¹Rogers, Carl R., "El proceso de convertirse en persona. Mi técnica terapéutica", Buenos Aires, Paidós, 1.974.

¹²Secord, Paul F. y Backman, Carl W., "Psicología social", Madrid, MacGraw-Hill, 1.976, página 269-276

¹³Pfeffer, 1.981, página 98, citado por Fernández Ríos, Manuel, en "Conflicto y poder en las organizaciones", Universidad Autónoma de Madrid, mimeo.

¹⁴Los recursos del propio ocupante de las posiciones de poder le facilitan el acceso y mejora del puesto estructural. Las personas somos evaluadas de modo diferente en cuanto a capacidad, ingenio, opinión, etcétera, y eso influye en la capacidad para negociar y persuadir con éxito, siendo a través esos medios como

Ya vimos en el capítulo 3 que la organización potencia los recursos del individuo, por lo que amplía su horizonte de probabilidades, sus expectativas de utilizarla como instrumento de poder, tal y como desarrollaremos en los siguientes capítulos. Tanto para movilizar recursos como para vencer resistencias, el recurso más eficiente suele ser el de la organización. Mills, Weber, Russell, por sólo citar ahora algunos, han caracterizado la organización como rasgo de modernidad.

La situación de dependencia que subyace a toda relación de poder suele presentarse de dos modos fundamentales en el marco organizacional: la aportación de recursos para la organización y la capacidad para abordar situaciones críticas de incertidumbre organizacional. La organización es un sistema social abierto y para sobrevivir debe incorporar recursos del medio. Unos son más cruciales que otros. Quien los aporte, será investido de poder. Y son numerosos los recursos en torno a los cuales se distribuye el poder de una organización: persona, prestigio, dinero, legitimación recompensas y sanciones, capacitación, reducción de incertidumbre, materias primas, relaciones institucionales... El dinero constituye un recurso muy valorado en una organización porque es fácilmente intercambiado por cualquier otro, es difícil de obtener, puede ser acumulado, es fácilmente controlable y divisible... Por ello, quien proporcione este recurso tendrá mucho poder.

Por otra parte, las bases personales reúnen a todos aquellos factores que se encuentran entre las características personales de quien ejerce el poder: actitud para catalizar el consenso de intereses e ideas, tema que desarrollaremos en el capítulo 5; de la habilidad para influir sobre el proceso de toma de decisiones, derivada con frecuencia de la dependencia y de la reducción de la incertidumbre¹⁵, así como de las limitaciones, físicas y

se toman las decisiones que afectan al trabajo en las organizaciones (Bucher, 1.970, página 30). En ello juegan un papel importante aspectos tales como las habilidades verbales y la propia articulación lógica de los razonamientos. Pero juega asimismo un papel esencial el conocimiento que tiene cada participante de la distribución real del poder de cara a formar coaliciones o asociarse con los ganadores; el conocimiento y la comprensión de los procesos de toma de decisión y de las reglas del juego que rigen tales procesos; la creencia y confianza de cada individuo en la posición que ocupa, etcétera.

¹⁵La capacidad de reducir la incertidumbre constituye un recurso altamente valorado; antes que en economía calara la idea de que la empresa ha nacido para erradicar la incertidumbre, Hickson apuntaba que las organizaciones se pueden considerar como sistemas interdepartamentales en los que una tarea fundamental es reducir la incertidumbre. "La reducción de la incertidumbre se puede ver como una tarea o actividad crítica dentro de una organización, en parte porque las organizaciones pueden tratarse como entidades sociales en las que la incertidumbre se reduce por

financieras, políticas, legales, sociales, etcétera.

Entre los países, antes se expresaba el poder en función del recurso de población¹⁶. Ahora tiene que ser con todos los recursos materiales e inmateriales, con todos los intereses y las ideas, quizá la más importante de todas las variables incluidas en la función de producción, sobre todo si incluye a la información entendida como el principal recurso capaz de influir sobre las mentes.

1.4. Voluntad.

El ejercicio de cualquier acción no puede estar desmotivado, sino que ha de responder a alguna voluntad causal, que puede ser movilizadora a efectos de poder tanto por acción propia como por atribución ajena; en otro caso, de poco sirven los más ingentes recursos. La voluntad se manifiesta en la acción, aunque también puede hacerlo en la omisión o hacer que no se hace. Y como hablamos del poder entre personas esa voluntad ha de haber sido antes generada por unos deseos o unas decisiones.

Normalmente, como que una decisión es un compromiso a tomar alguna acción, incluida la de "no hacer", el poder se puede ejercer entre las decisiones y las acciones. Esto significa que controlar las decisiones no es siempre suficiente, y que es controlar las acciones lo que verdaderamente importa, como ponen de manifiesto los teóricos de la organización¹⁷.

Esta acción objetiva los intereses y las ideas, que activan los deseos y las decisiones. El problema es que ambos están insertos en la conciencia de los individuos y es empeño harto complicado acceder a ella¹⁸. Pero el grado de poder que un

medio del uso de procedimientos operativos estándares, previsiones, asesoramiento y otras actividades que permiten la racionalización de la actividad organizacional, al tiempo que promueven la adaptación a las fuerzas externas" (Pfeffer, 1.981. página 110). Una de las estrategias que se deriva del poder de controlar la reducción de las incertidumbres es la de poseer toda una información altamente especializada que sólo está disponible por y para quien la conoce, así como utilizar lenguaje y símbolos que hagan difícil la comprensión de la actividad.

¹⁶Martín Rodríguez, Manuel, "Pensamiento económico español sobre la población", Madrid, Pirámide, 1984, página 75.

¹⁷Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Ariel, 1991, página 5 y capítulo 8.

¹⁸Aparte de las referencias de Schumpeter a la imposibilidad de entrar en la conciencia individual, está claro que un individuo no es un sistema mental simple, puesto que puede tener una diversidad de personalidades, incluidas las generadas por su universo organizativo y social en general. Por eso Bismarck

individuo o grupo es capaz de lograr determina la medida en que podrá llevar a la práctica sus deseos a expensas de los de los demás, por lo que es generalmente admitido que muchos conflictos en la sociedad son luchas por el poder, luchas entre deseos --y en la medida en que son racionalizados-- luchas entre decisiones.

Es fácil admitir, sin necesidad de recurrir a la suma identificación de Nietzsche, que toda voluntad es voluntad de poder. Ello resulta de una claridad meridiana cuando esa voluntad afecta a otros hombres, puesto que el acto volitivo tratará de afectar su conducta; pero cuando parece que sólo afecta a las cosas del medio o a las organizaciones entraña una forma indirecta de afectación a los hombres. Por supuesto, esa vía indirecta es una vía de suscitar menor reacción en las otras voluntades, que pueden ofrecer resistencia. De ahí la general preferencia de afectar a las relaciones de los hombres desde las relaciones con las cosas, de ahí la inclinación denunciada por Marx a convertir la mercancía en un fetiche. En razón a ello, es frecuente leer afirmaciones como la de que la voluntad en el mercado se expresa en la capacidad de innovar, presente en los empresarios con deseos de usar los precios de aquellos nuevos productos que fabrican para alterar el nivel acostumbrado. La realidad es que, para que se produzca la innovación económica, como la llamó Schumpeter, el empresario debe ejercer el efecto dominación en la empresa competidora, en los consumidores y, a menudo, en la banca y el estado¹⁹.

Deseos y decisiones sí son manifiestos en las organizaciones, aunque hay teóricos que opinan que éstas no tienen voluntad. Efectivamente, en la medida en que únicamente sirven de canal para el poder de los individuos --aun cuando eso suponga que en ellas el poder adquiere una dinámica propia--, carecerían de voluntad propia. Pero eso no quiere decir que no manifiesten deseos y decisiones, intereses e ideas; al contrario, lo hacen con más transparencia que los individuos. Así, la totalidad del concepto de "interés nacional" (podríamos añadir interés empresarial o interés de la iglesia) implica que, sin importar quién adopte el papel de poderoso, la agenda de la toma de decisiones y de las preferencias involucradas no variará mucho, aunque cada persona que represente aquel papel lo cambie de alguna manera.

Es problema de gran envergadura el de saber entre los individuos lo que queremos, pese a que cualquier modelo

afirmó lo de "soy un comité". Cada persona tiene gran variedad de papeles, algunos en conflicto. Como apunta Boulding, cada decisión se lleva a cabo en nombre del comité que somos nosotros. A medida que subimos en la jerarquía, lo que estamos decidiendo y en "nombre de" se convierte en algo más complejo y de mayor envergadura.

¹⁹Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 195.

científico parte de considerar motivadas las acciones de los hombres, especialmente los modelos económicos con mayores pretensiones empíricas, aun cuando parten de hipótesis de utilidad y de maximación que tienen su origen en formulaciones tan vagas como las de Bentham²⁰. En efecto, aparte de que dicho saber depende de las ideas, la habilidad para conseguir lo que nosotros queremos se vuelve bastante compleja cuando consideramos ¿cómo sabemos lo que queremos? o ¿quién somos nosotros?, puesto que un individuo puede tener diversidad de personalidades y papeles, algunos en conflicto con otros. "El poder podrá ser conseguir lo que tú quieras, pero este logro dependerá en quién seas y en cómo sabes lo que tú quieres. Está claro que de ninguna manera el poder es un concepto sencillo"²¹. Pero añadiríamos que no es inicialmente menos sencillo el de utilidad.

Además de su regulación por ideas e intereses, otros problemas de la voluntad consiste en su consideración por la naturaleza (personal o colectiva) y por el grado (si ha de ser consciente o inconsciente, autónoma o independiente, etcétera). Hobbes habla de reducir voluntades, por pluralidad de votos, a una sola voluntad, aunque hoy es muy controvertido ese consentimiento o concordia origen del "leviathán", logrado por la "unidad real de todos ellos en una y la misma persona, hecha por contrato de cada hombre con todos los hombres, como si cada cual dijera "autorizo y cedo mi derecho a gobernarme, a este hombre, a esta asamblea, con la condición de que vosotros le cedáis vuestros derechos, y autorizéis todas sus acciones de igual manera"²².

²⁰"Soy partidario del principio de utilidad cuando arreglo mi aprobación o desaprobación hacia un acto privado o público por su tendencia a producir penas y placeres; cuando hago uso de las expresiones justo, injusto, moral, inmoral, bueno, malo, como términos colectivos que encierran ideas de ciertas penas y ciertos placeres, sin darles otro ningún sentido, bajo el supuesto siempre de que tomo estas palabras "pena y placer" en su significación vulgar (...) No hay necesidad de consultar a Platón ni Aristóteles; "pena y placer" es lo que cada uno cree ser tal en su interior, así el pastor como el príncipe, el ignorante como el filósofo". Sin embargo, inmediatamente antes de realizar estas afirmaciones y de extenderse por los vericuetos de la virtud y de la porción de felicidad que tiene cada porción de riqueza, Bentham había sentenciado: "La "lógica de la utilidad" consiste en tomar por norma el cálculo o la comparación de las penas y los placeres en todas las operaciones del juicio, y no dar entrada a otras ideas que éstas" (Bentham, Jeremías, "Tratados de legislación civil y penal", 1802, capítulo 1, tomado de Cabrillo, Francisco, "Lecturas de economía política", Madrid, Minerva, 1991, página 14.

²¹Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, páginas 16-17.

²²Hobbes, "Leviathan", II, capítulo XVII.

1.5. Resistencia.

El poder se basa en el desequilibrio entre la voluntad que trata de imponerse y la que trata de resistirse. Ese desequilibrio de poder es la fuente del equilibrio social, formado no por quienes tienen poner y quienes no, sino por quienes tienen más o menos poder. Los sin-poder son una imposibilidad de orden tan lógico como la idea del poder omnipotente, del poder sin ninguna resistencia. En ese caso, habría unidad, y no variedad o multiplicidad, en el ejercicio de la voluntad.

Al ser voluntad que se impone a otra voluntad, todo poder genera la resistencia de un contrapoder. Es poder de resistencia. Un caso conocido: los expertos en opinión pública y campañas electorales dan prioridad a reducir el rechazo hacia un líder que a la adhesión que logre. Asimismo, el acuerdo y la fuerza de la unión de lo poderosos se logra más fácilmente por su oposición a lo que les perjudica que por la voluntad de lograr lo que quieren²³.

Por tanto, si consideramos dado un poder, en el sentido de que está definido por la probabilidad de movilizar determinados recursos para imponer su voluntad, la trayectoria del mismo a lo largo del proceso de imposición sería similar a la descrita una curva logística de tipo Verhulst-Sestafe²⁴:

Trayectoria del poder = Potencia - Resistencia

La idea de resistencia está implícita en las teorías de la limitación, de los contrapesos. Todo poder, para desplegar su

²³Lo ha explicado el sociólogo político británico y marxista Ralph Miliband: Muchas de las diferencias en la élite del poder son poco más que la "espuma" de la política: cosas que hoy son noticia y mañana se habrán olvidado, y que deben buena parte de su efímera notoriedad a los "comentaristas" ávidos de sensacionalismo. Otras diferencias pueden ser más serias y conllevar decisiones políticas importantes. Pero todas estas diferencias generalmente caen en una relativa insignificancia si se comparan con las vastas y decisivas zonas de acuerdo entre la mayor parte de los miembros de las clases dominantes. Pues si estas pueden estar en desacuerdo sobre qué es exactamente lo que desean, mantienen un firme acuerdo acerca de lo que no desean, entre lo que se cuenta cualquier cosa que pueda parecer una amenaza a la estructura de poder, privilegio y propiedad de la que ellos son los principales beneficiarios. Es como una condición dialéctica de negar lo que se afirma, de resistirse al "desorden" perseguido por quienes se oponen a nuestro orden. Y ese movimiento explica el cambio social, la transformación de las estructuras (Miliband, Ralph, "Análisis de clases", en "La teoría social hoy", Madrid, Alianza, páginas 418-444).

²⁴García Sestafe, José V., "La curva logística", Madrid, Instituto Nacional de estadística, 1989.

voluntad, necesita reducir la resistencia o evitar que surjan molestos contrapoderes, sea en las organizaciones de empresarios y trabajadores, sea en la prensa. Obviamente, la práctica más efectiva para evitar la resistencia es ocultar el ejercicio del poder. Las ideas, y en especial las ideologías, como veremos en el capítulo 5, prestan un magnífico servicio al respecto. Por esa intención latente o manifiesta de evitar la reacción de la voluntad afecta las voluntades dominantes prefieren no oír nada sobre la presencia y efectos de la dominación. En economía, ellos continuarían ejerciendo su influencia unidireccional en su propio beneficio, si nadie dudase que la cosa funciona mediante un mecanismo de precios y un equilibrio espontáneo de los mercados. En realidad, las explicaciones de los defensores de "laissez faire" son consideradas por algunos como excusas que no deben ser vistas más que como inteligentes formas de dominación²⁵.

Para limitar la propensión a la resistencia o para impedir que se reduzca la cooperación, han sido tan eficazmente introducidas las leyes del Estado de Derecho en las sociedades democráticas, las leyes. Por similar razón han aparecido los controles sociales y lo que Galbraith llamó en "El capitalismo americano" el "poder compensador". Así, las organizaciones sindicales cumplen su misión al actuar como poderes o contrapoderes dispuestos enfrentarse con el poder organizado del Estado, también con el de la empresa en el caso de los trabajadores o de los sindicatos obreros en el caso de las patronales. No entender hoy que los distintos grupos de intereses han de recibir cauces adecuados, previa aceptación de los mismos, es saltarse a las bravas las reglas de juego democráticas y constitucionales.

Desde Sócrates a nuestros días, pasando por Aristóteles y Montesquieu, la organización social ha sido en gran medida la institucionalización de la resistencia. Entre quienes lo han explicitado destaca, por ejemplo, Gaetano Mosca, quien apuesta por un sistema que permita a las diversas fuerzas sociales organizadas moderarse y equilibrarse mutuamente²⁶. La falta de resistencia conduce al despotismo o al totalitarismo. La literatura es consciente de esta relación poder-resistencia, al formular sentencias como la del proverbio de que "el momento de

²⁵Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 205.

²⁶Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, páginas 134 y 227. Con cualquier "fórmula política", Mosca dice que "cuando no existe ninguna otra fuerza social organizada aparte de las que representan el principio sobre el cual se basa la soberanía de la nación, no puede haber ninguna resistencia y control efectivo que restrinjan la tendencia natural de los situados en la cabeza a abusar de sus poderes. Y cuando tal resistencia está ausente la clase dominante sufre una verdadera degeneración moral, degeneración que es común a todos los hombres cuyos actos carecen de la restricción que impone por lo común la opinión y la conciencia de sus semejantes.

máximo poder marca el punto de decadencia", o la de que "el poder sin límites es un frenesí que ahoga su propia autoridad" (Fenelón).

Efectivamente, si la autoridad es poder legitimado, la resistencia es la principal impedimento para la legitimación. Desde la perspectiva de quienes la buscan afanosamente, si admitimos las teorías de Ferrero sobre que la base de la legitimación está en el temor, la búsqueda de la legitimación entraña la huida de la resistencia. Así, la diferencia entre poder y autoridad radica realmente en la resistencia, menor en la autoridad como consecuencia de la legitimación. De ahí la efectividad de la democracia para el ejercicio de diversos poderes económicos, religiosos, etcétera, como se puede comprobar con un somero repaso a la historia universal y de España, donde la autarquía franquista y la democracia apenas se diferenciaron en el recurso a la aristocracia financiera. De ahí también la estrategia que despliega la Comunidad Europea, como veremos en el capítulo 9.

Por lo demás, la resistencia se organiza como se organiza el poder. Por ello, las organizaciones, las sociedades y los estados han instaurado unos mecanismos de decisión que no requieren la confrontación sistemática de las partes interesadas²⁷. Tratan de evitar resistencia, de enfrentarse con los contrapoderes, de vencerles sin los costes de la lucha directa.

Es importante ver cómo opera esta resistencia, porque también forma parte del proceso del poder. El primer pensamiento ante un poder desagradable es conseguir su disolución. Uno trata de limitar o impedir su ejercicio. En la práctica la respuesta habitual es erigir una enfrentada posición de poder. Hay dos clases de ejercicio que responde a ese poder: directo (busca las fuentes de poder para acceder a los poderes compensatorio, condigno y condicionado), e indirecto (a través del Estado, mediante reglas que restringen ese ejercicio de poder). Cualquier manifestación de poder inducirá a otra manifestación opuesta, pero no igual. De la eficacia de las fuerzas de resistencia a la sumisión depende el ejercicio del poder original.

Gabraith observa una simetría entre el poder original y el resistido: la personalidad se combate con personalidad, la propiedad con propiedad, etcétera. También existe simetría en los instrumentos: castigo condigno es combatido con castigo condigno, etc²⁸. Sin embargo, aunque generalmente se presupone simetría al imponer poder y responder a él, a veces ha habido ejemplos de

²⁷Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Barcelona, Hora, página 131.

²⁸Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984, página 41.

poder contrarrestante efectivo gracias a su asimetría. Por ejemplo, la personalidad de Gandhi (poder condicionado), contra la propiedad del poder británico (poderes condigno y compensatorio).

Aparte de la física, la literatura sobre el poder es la disciplina que mejor ha percibido el papel de la resistencia. Por las simbologías más remotas, la muerte "fulminante" originada por el rayo era el castigo de los dioses más poderosos, el que menor tiempo y capacidad de respuesta dejaba a sus destinatarios. Bacón recordaba que el estado de ánimo de los poderosos era miserable: "tener pocas cosas que desear y muchas que temer".

El poder de las ideas, del condicionamiento social, es principalmente eficaz porque evita las resistencias. De ahí su escalada con el desarrollo social. Somos ignorantes de su ejercicio y creemos responder a una creencia aparentemente normal y natural. Por la misma razón, el gran aliado del poder de las ideas es la organización, sobre todo en la forma de Estado y mercado.

Como veremos en su momento, el Estado opera sobre todo mediante mandatos que se basan en el poder de las ideas y que protegen especialmente el ejercicio del poder apoyado en el condicionamiento social generado por las mismas.

Igualmente, la configuración del mercado como institución dominante en las economías capitalistas tiene mucho que ver con el fenómeno de la resistencia. En la resistencia que encuentran en otros poderes se describe el movimiento y la interacción de los poderes que actúan a través del mercado, así como su otra interacción y rivalidad grupal con los poderes que operan a través del Estado, todos ellos con el fin de satisfacer sus intereses en el ejercicio de la función de regular la evolución del conjunto de las instituciones y de modular las funciones de éstos contextos de racionalidad o de poder, como los definiremos en el sexto capítulo²⁹.

²⁹La extensión del mercado como instrumento de coordinación de las decisiones y su fetichización por la teoría económica parecen responder igualmente a esta dinámica de la resistencia. ¿Cómo resistirse u oponer voluntad a un mecanismo tan impersonal, pero precisamente por ello tan eficaz, tan valorado socialmente, tan poderoso instrumento? Contra la sentencia de los precios no cabe más recurso que la abstención u oponerles una fuerza capaz de alterarlos. De ahí que se haya desarrollado tan extraordinariamente esta expresión del poder de intercambio o compensatorio. Ha sido una alternativa distribución a la atribución por parte de la fuerza de la coacción o al condicionamiento social. Pero también ha contado con la ayuda de otros poderes, aunque haya predominado entre ellos a la hora de responder a las tres respuestas clásicas: "¿qué producir?", "¿cómo?" y "para quién". Las alternativas de la autoridad del Estado o de la tradición apenas parecen haber sido tenidas en cuenta para otras funciones: lograr cohesión social (un fin

La misma huida de la resistencia se observa en todo el proceso de organización racional de lo social, especialmente cuando se recurre a la interposición de "poderes" abstractos, que por supuesto son instrumentos de poder de los individuos. La personificación de un ente abstracto soberano lleva a no poderle refutar ningún poder, ninguna autoridad³⁰. Como escribirá Galgano, la función ideológica del concepto de persona jurídica no se reduce a la justificación de la responsabilidad limitada: es un concepto destinado a encubrir toda aspiración hegemónica de la nueva clase, y cumple esta función tanto en el campo del derecho privado como en el campo del derecho público³¹.

1.6.Reducción a intereses e ideas.

Como colofón a este esbozo de los elementos necesarios en una reconceptualización del poder hemos de concluir diciendo que todos ellos se pueden reducir a dos: ideas e intereses. Y ello porque la probabilidad de poder, la capacidad y habilidad de movilizar, depende de las ideas, porque los recursos movilizables son intereses e ideas, porque la voluntad es conformada por las ideas aunque esté regulada por los intereses, y porque la resistencia supone una réplica de todo lo anterior desde el ámbito de la voluntad o voluntades que ejercitan el contrapoder.

La reducción a intereses e ideas estaba, por lo demás, implícita en las teorías desde la perspectiva del individuo y desde la organización que analizamos en el capítulo 3, así como en las teorías explícitas formuladas desde la economía por parte de Galbraith, Boulding, Perroux, Carroll, Pen, Anisi y otros. Los dos primeros grupos porque se situaban en la órbita del interés como gran motivo de la conducta humana. Del tercer grupo recordemos al respecto las conclusiones contenidas en el epígrafe 3.4.2.1 sobre la escasa originalidad de estas teorías formuladas desde la economía, en el sentido de que unas y otras vienen a repetir bajo otros vocablos los mismos conceptos para describir los mismos instrumentos de poder: la amenaza, la compensación y las ideas. Categorías de poder todas ellas que habían acuñado mucho antes Max Weber y Bertrand Russell y cuya expresión implícita nosotros descubríamos en los textos más representativos

extra-mercado). El hecho de que la economía-ciencia se haya desarrollado al tiempo que el mercado ha contribuido a confundir lo "extra-mercado" con lo "extra-económico, como apunta Anisi. Nosotros diríamos que ha colaborado a diluir las resistencias.

³⁰De Stefano, R., "Il problema del potere", Giuffré, Milano, 1962, páginas 135 y siguientes.

³¹Así, la soberanía deja de ser concebida, como en el pasado, como atributo de una persona o de una clase, para llegar a ser atributo de un ente abstracto, del Estado como persona jurídica. (Galgano, Francesco, "Las instituciones de la economía capitalista. Sociedad anónima, Estado y clases sociales", Ariel, Barcelona, 1990, página 84 y 85).

de los clásicos del pacto como origen del poder, Hobbes y Rousseau.

Pero la amenaza y la compensación se pueden reducir perfectamente a intereses e ideas, en vez de buscar términos extraños para describir la misma cosa. No habrá problemas en admitir que la compensación es la satisfacción más genuina del interés, sea económico o de otro tipo. En cuanto a la amenaza, aunque tiende a atribuirse a la violencia o fuerza física por los divulgadores tipo Toffler (al "músculo"), también tiene un carácter marcadamente ideal. Es la expectativa de castigo o de violencia, más que la propia violencia, la que ayuda al poderoso a someter las voluntades ajenas. Y esa creencia en su fuerza o en su violencia suele ser más efectiva que su propio ejercicio factual. Una pistola pierde su poder de amenaza en el momento en que se aprieta el gatillo.

Así, pues, considerado el poder como un proceso de concurrencia de voluntades que movilizan recursos --entre intereses e ideas que movilizan intereses e ideas--, el desequilibrio entre los recursos (entre los intereses e ideas movilizadas por la voluntad de imposición y la de resistencia) será el que delimite la imposición. En otros términos:

Poder = Voluntad propia - Voluntad ajena o Resistencia

Poder = $V (IN, ID) - V' (IN', ID')$

Siendo V_p la voluntad propia, IN los intereses que moviliza, ID las ideas que moviliza, V' la voluntad ajena o de resistencia, IN' los intereses que moviliza esta e ID las ideas que moviliza la misma.

Sin embargo, aparte de la irreductibilidad de los intereses de ideas a indicadores concretos, ya planteada con carácter general para los indicadores en los epígrafes 3.3.4.3, nos volveríamos a encontrar con el problema expuesto en el Anexo 2 después de plantear los intentos de formalización más importantes de que ha sido objeto hasta ahora el fenómeno del poder.

En concreto, para llegar a una medición de cierta calidad, habría que confeccionar listas de las variables económicas y sociológicas que intervienen, suponer las relaciones entre ellas, reunir los datos estadísticos que representan las variables, comprobar las relaciones econométricamente y utilizar las fórmulas que mejor se ajusten a las relaciones.

Este sería el típico modo de formalización econométrica. Dadas las pocas garantías ofrecidas a priori por el procedimiento preferimos mantenernos en un modelo causalitativo o "literario", por utilizar el término que usó Charles P. Kindleberger al criticar al premio Nobel de Economía holandés Jan Tinbergen, quien al revisar un gran número de libros sobre crecimiento económico contrastó el modo literario de enfrentarse a la

economía con el suyo, la econometría o "modo correcto"³². Ya entonces otras voces con pretensiones no menos científicas rechazaron el modo de proceder de Tinbergen con argumentos que descubren en su "método científico" también contenidos esencialmente literarios, "retóricos"³³.

El problema, sobre el que volveremos en el capítulo 5 al tratar sobre la naturaleza de los intereses y de las ideas, consiste en que hasta la capacidad movilizadora del dinero tiene carácter inmaterial, puesto que basa su fuerza en una idea. De poco serviría, por ejemplo, influir en cualquier función la cantidad de dinero empleada.

Ciertamente, hay recursos teóricos para salir del paso. Uno sería el concebir el poder de forma limitada, como hace Vittorio Mateu para el dinero (la capacidad de generar trabajo futuro), método que generaliza Anisi para todo el poder. Pero aún entonces estaríamos midiendo en un momento dado una fuerza potencial, una causa, que produciría efectos en sucesivos y futuros momentos de la historia.

2. PAUTAS METODOLÓGICAS.

Nuestra opción a partir de aquí será desarrollar sobre la base de los intereses y de las ideas un modelo cualitativo que parta de considerar el poder como un sistema analítico regulado por los intereses y las ideas, factores que realizan determinadas funciones y que a la vez dan estructura al sistema de poder.

Para ello incorporamos a nuestra metodología lo mejor de la ciencia social actual, que hoy tiene --como la economía-- adjetivo norteamericano, al igual que durante la hegemonía económica y política de Inglaterra lo tuvo británico y antes había sido francés. Esa ciencia social se encuentra desgarrada al menos entre dos concepciones teóricas que compiten entre sí³⁴.

En la primera se trata de hacer una abstracción desde las diferentes y concretas situaciones, para generar un modelo que capture las dinámicas más importantes. Esto es lo que hace la economía en los modelos constructivos; argumentan que, si todo lo demás fuese igual, diferentes situaciones darían lugar a los mismos resultados. En esta línea, la verdad se encuentra en el modelo y no en las complejidades de una situación particular, puesto que el modelo captaría las leyes subyacentes que tienden

³²Kindleberger, Charles P., "Manías, pánicos y cracs: Historia de las crisis financieras", Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1991, pág. 286.

³³McCloskey, Donald, "La retórica de la economía", Madrid, Alianza, página 41.

³⁴Block, Fred, "Revising State Theory", Philadelphia, Temple University Press, 1987, página 41.

a ser oscurecidas por las variaciones superficiales.

En la segunda tradición, un modelo es solamente una herramienta para facilitar el análisis de situaciones históricas concretas. Más que comenzar a profundizar para que la situación tenga sentido, el modelo ofrece una primera aproximación que permite observar los factores adicionales para ofrecer una explicación coherente de la situación específica. En este segundo modelo, la verdad está en la situación, aunque los modelos se pueden entender de forma que nos proporcionan una claridad inicial para una variedad de situaciones.

Por supuesto, nosotros preferimos encontrar la verdad de la situación y no la verdad del modelo. En este sentido, las anteriores dificultades encontradas en la selección de indicadores y en el esfuerzo por resumir los enfoques e identificar los ámbitos de las relaciones de poder (Anexo 2, titulado "Elementos para el análisis sistemático") nos inducen a sugerir que no se ha logrado hasta ahora una sistematización por dos problemas metodológicos: la previa identificación de un sistema y las dificultades de especificar un modelo adecuado para proceder al análisis de ese sistema. Por ambas deficiencias, el desarrollo y empuje de las investigaciones propiciadas por la creciente atención al poder no se han traducido en resultados.

El vacío sistémico y la compleja especificación de un modelo operativo de poder explicarían así otros problemas relacionados con estas deficiencias, cuales son la proliferación de registros disciplinarios en que se encuentra el estudio del poder, el reduccionismo con el que se lo ha tratado y que ha llevado a confundir las partes del fenómeno con su totalidad, las dificultades que impone el introducirlo en un laboratorio, su escasa diferenciación de otros términos afines... Todo esto contribuye a que aún los estudiosos del poder hayan dedicado más tiempo a la descripción de sus manifestaciones que a la depuración del concepto y a su investigación empírica.

En su famoso libro "La estructura de las revoluciones científicas"³⁵, una verdadera teoría de la naturaleza del proceso de las ideas, Thomas Kuhn observa que la introducción de nuevos paradigmas de pensamiento, tales como el modelo keynesiano, se produce cuando los viejos paradigmas ya no son capaces de proporcionar buenas respuestas a las preguntas que se les formulan. Pero los viejos paradigmas pueden estar firmemente atrincherados, y sus defensores pueden alzarse para defenderlos, y tal vez para demostrar que un paradigma que se considera nuevo puede en realidad ser un subconjunto de un paradigma viejo (por supuesto, mediante su renovación y su rejuvenecimiento).

³⁵Kuhn, Thomas, "La estructura de las revoluciones científicas", México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

1.1. Insuficiencia del funcionalismo

Entre esos viejos paradigmas de nuestro siglo XX que siguen atrincherados el más importante es el del funcionalismo, enfoque teórico introducido originalmente por Comte y Durkheim, según el cual para estudiar cualquier sociedad hay que acudir a sus diversas partes o instituciones, las cuales se combinan para asegurar a esa sociedad continuidad en el tiempo.

Aunque la convención que propone Kuhn por parte de la comunidad científica como criterio de vigor de cualquier método revolucionario de investigación hace tiempo que se quebró para el funcionalismo, hay aportaciones funcionalistas que merecen ser tenidas en cuenta. Nos referimos concretamente a las tesis de Radcliffe-Brown y Malinowski en el sentido de que debemos estudiar una sociedad o una cultura en su conjunto, si queremos comprender sus principales instituciones y explicar el comportamiento de sus miembros. Esa consideración tiene gran valor para la economía, donde se olvida con excesiva frecuencia que el individuo económico está rodeado no sólo de otros individuos, sino de instituciones y organizaciones en general que potencian el poder de unos y debilitan el de otros.

Por tanto, estamos de acuerdo con el funcionalismo en que hay que estudiar la función de las prácticas e instituciones sociales. Eso entraña analizar la contribución que esa práctica o institución hace a la continuidad de la sociedad en su conjunto³⁶. Y a ello nos aplicaremos a partir de este capítulo, aunque no a partir como Parons o Merton del conjunto social y cultural, cuyo análisis puede introducir altas dosis de subjetividad que redundarían en insuficiencias del método, sino a través del origen y del comportamiento de las instituciones desde una perspectiva de poder que parta de atribuir necesidades y objetivos a los individuos y no a tales instituciones, como a menudo parecen concluir los funcionalistas.

Nos limitaremos así a plantear la hipótesis de trabajo de que los individuos, inducidos por determinadas ideas e intereses, se mueven por motivaciones de poder (predeterminadas por ambos factores en permanente interacción) y están dotados de una racionalidad que les puede ayudar a lograr sus objetivos. Ese es el momento cuando aparecen o adquieren sus funciones las instituciones, que en el ámbito de la economía describiremos como contextos de racionalidad y de poder.

1.2. Limitaciones del estructuralismo

Otro método alternativo de nuestro siglo es el estructuralismo, con orígenes en Marx y también en Durkheim, aunque desarrollado desde la lingüística por Ferdinand de Saussure con la idea de que el lenguaje consiste en una serie de reglas implícitas que "residen detrás" de las palabras, cuyo

³⁶Giddens, Anthony, "Sociología", Madrid, Alianza, 1991, página 733.

significado deriva de las estructuras del lenguaje, no de los objetos a los que se refieren dichos términos.

En la comunidad científica, donde contribuyó a popularizarlo el antropólogo Claude Lévi-Strauss, el estructuralismo ha pasado de ser protagonista de debates a conllevar una generalizada. Sin embargo, en menos de una década no se ha producido una acumulación de evidencias en contra de este método. El estructuralismo, por supuesto, fue sólo un nombre. Vino como un símbolo para una gran variedad de estudios dentro del psicoanálisis, la lingüística, literatura, la semiología, etcétera. Era un modo de análisis del fenómeno que lleva a identificar un nivel, casi siempre no empírico, a través del cual discernir los elementos básicos de las cosas. El número de elementos era un problema de elección. El interés residía en las relaciones que obtenemos entre los elementos. Pero por eso algunos lo entendieron como una propuesta de genocidio contra el "sujeto". Los "sujetos" de la fenomenología, el existencialismo y de todos los humanistas tuvieron que ser desplazados para que pudieran volver a ser establecidos, pero en sus lugares adecuados, según como afectaran a las estructuras³⁷.

El principio más obvio de la metodología estructural consiste, según Terceiro, en que la totalidad es una multiplicidad de elementos entremezclados, simbióticamente integrados, cuyas propiedad y relaciones sólo podemos estudiar tratándolos en forma de conjuntos separados³⁸. Se trata de un método de conocimiento que se propone establecer cómo se presentan ciertos elementos considerados desde su organización y cómo se comunican en forma de acción social.

La debilidad y limitaciones del pensamiento estructuralista se ha manifestado en ámbitos situados más allá de la comunicación y la cultura. Eso no ha impedido algunos progresos en el tema que nos ocupa algunos, como el ofrecido por Habermas en su teoría de la acción comunicativa, que compensa las frustraciones generadas por una amplia corriente del marxismo confluyente en Althusser, para quien la ruta del conocimiento del poder en las sociedades occidentales partía no de un análisis conceptual del poder³⁹, sino de la noción del sujeto portador de unas estructuras muchas veces con romo perfil.

Sin embargo, pese a que Kuhn plantea una visión de las revoluciones científicas como rupturas en el pensamiento

³⁷Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 41.

³⁸Terceiro, José V., "Estructura económica. Teoría general y técnicas básicas", Pirámide, 1976, página 212.

³⁹Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 3.

acumulativo⁴⁰, el estructuralismo ha contribuido aún más que el funcionalismo a actualizar la nociones de globalidad e interdependencia, confirmadas por la evidencia reciente de la humanidad y en las cuales se venía moviendo desde hace casi medio siglo la teoría de sistemas.

1.3. Adecuación a la teoría de sistemas.

Esta teoría arraigó, entre otras razones, por su capacidad de englobar al estructuralismo y al funcionalismo. De ahí que haya contribuido a configurar un nuevo paradigma en el sentido de Kuhn y nos parezca especialmente útil para el análisis del poder, por cuanto coloca la realidad en un nuevo plano que integra y supera el de sus componentes y funciones aisladas.

La teoría sistémica⁴¹ aspira a explicar esa realidad desde la totalidad, concebida como algo diferente a la suma de las partes. El todo, las partes y sus relaciones centran su construcción teórica, que ve la realidad como un todo complejo e interrelacionado, en función del cual se explica el comportamiento de las partes integrantes. En este sentido, el método sistémico supera el enfoque mecanicista y atomista del método analítico clásico, dominado por las relaciones unidireccionales de causa a efecto y consagrado por el famoso Discurso del Método de Descartes, quien propone conducir ordenadamente el pensamiento, "comenzando por los objetivos más simples y más fáciles de conocer, para ir ascendiendo poco a poco, como por grados, hasta el conocimiento de los más compuestos".

También parece superar la teoría de sistemas los diversos enfoque evolutivos del poder, y no sólo por su carácter interdisciplinar, pues ya hemos visto que desde antiguo los pensadores más profundos sobre el poder han sido precisamente quienes se han planteado modelos interdisciplinares, por lo general trasladando a los análisis políticos metodología o modelos de la física. En este sentido, el pensamiento del Iluminismo cambió radicalmente las teorías sobre el poder, al adoptar sin reticencias⁴² el modelo de la física de Newton, guiado no ya por la deducción pura, sino por el análisis, el interés en los hechos, los datos de la experiencia⁴³. El avance

⁴⁰Barnes, Barry, "T.S. Kuhn y las revoluciones científicas", México, Fondo de Cultura Económica, 1986, páginas 112 y siguientes.

⁴¹Lilienfeld, Robert, "Teoría de sistemas. Orígenes y aplicaciones en ciencias sociales", México, Trillas, 1984.

⁴²Irving Zeitlin, en "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 17.

⁴³La relación entre la física de Newton --en concreto de la teoría de la gravitación y del equilibrio universal expuesta en sus "Principia Mathematica"-- y las teorías de Montesquieu sobre

hacia la claridad del universo del poder pareció luego detenerse, mientras que la economía se aprovechaba mucho de los cambios en las concepciones del mundo introducidos por las revoluciones científicas y los nuevos paradigmas, de acuerdo con Naredo⁴⁴.

Entendiendo por sistema un conjunto organizado para un fin, el estudio del poder adolece de no haber considerado sus manifestaciones como las de todas las relaciones organizadas para el fin común que les es propio en los diversos ámbitos del mismo. Las principales propiedades del sistema son dos: la totalidad y la causalidad circular, superadora de la concepción de causalidad lineal. Un sistema funciona como un todo. Sus funciones y conducta no son asimilables a la suma de las funciones y las conductas de sus miembros componentes. Por ejemplo, la conducta de una familia no es la mera suma de sus individuos. "Lo sistémico se entiende como la opción de un modelo de causalidad circular frente al lineal, típico de la terapia tradicional, ha dicho desde la psicología José Navarro Góngora⁴⁵. Por su parte, Hall⁴⁶ y Fagan han precisado: "Un sistema es un conjunto de objetos, junto con las relaciones entre esos objetos y entre las propiedades de los objetos. Las partes componentes del sistema son los objetos, cuyas interrelaciones lo cohesionan".

Junto a la totalidad, los sistemas (reales, conceptuales y abstractos, por su elaboración; simples o complejos, si atendemos a su relación con el entorno; y abiertos o cerrados, en función del ámbito de actuación y de sus funciones) tienen otra propiedad estructural destacable: la retroalimentación, concebida como la "regulación de un sistema por medio de la reinserción en él de los resultados de su actividad". Esto le convierte en especialmente adecuado para el poder, donde los resultados de cada proceso individual forman la base de partida para la consideración de otros procesos.

La visión de los sistemas, que se instaló en el escenario intelectual a partir de 1950, fue desarrollada por Ludwing von Bertalanffy desde los años veinte, al abogar por una concepción

la limitación de poderes han sido analizada en España por María del Carmen Iglesias en su obra sobre "El Pensamiento de Montesquieu", el gran pensador francés que aplica dichas teorías al ámbito político y social. (Citada por Alejandro Muñoz Alonso en "Opinión Pública y Comunicación Política, Eudema Universidad, Madrid, 1.990, páginas 323-328).

⁴⁴Naredo, José Manuel, "La economía en evolución", Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

⁴⁵Navarro Góngora, José, "Escuelas en Terapia Familiar Sistémica", Salamanca, Universidad Pontificia, 1.985, páginas 197-238.

⁴⁶Hall, A.D. y Fagan, R.E. "Definition of System", New York, General System Year Books, 1.956, páginas 18 y siguientes.

organicista en la biología, por la cibernética de Wiener, por la teoría de la información de Shannon y Weaver y por la teoría de los juegos de Neumann y Morgenstern. Otro precursor había sido el funcionalista Parsons, cuyo "sistema social" ya apunta en la década de los treinta como características fundamentales de todo sistema su interdependencia y su dinamismo.

Aspectos básicos que conforman un sistema son sus objetivos, un ambiente influenciado e influenciado (lo externo o social, donde se cruzan las ideologías, los intereses, las motivaciones, la organización social, las relaciones de poder, las nuevas creencias, etcétera), unos recursos, unos componentes (misión, actividad, funciones...) y una gerencia encargada básicamente de planificar y de controlar el sistema. Otras propiedades de los sistemas⁴⁷ son:

-Isomorfismos: igualdades, correspondencias y similitudes que llevan a ciertos autores a elaborar una teoría general de los sistemas.

-Complejidad: Los modernos análisis de los sistemas dinámicos y complejos, en su impredecible sucesión de orden y desorden, van a destacar la importancia de la complejidad, insistiendo en el análisis cualitativo propio de la nueva actitud científica.

-Equifinalidad: Les otorga un carácter finalista por el modo en que consigan sus objetivos y por la capacidad de subsistencia.

-Equilibrio: Cuando su estado original es alterado por influencias externas, se generan impulsos de regreso al estado de equilibrio, aunque la nueva ciencia de la complejidad insiste en los estados de desequilibrio cuyo desenlace no es predecible.

-Identidad: Todo sistema preserva su identidad a lo largo del tiempo.

El poder cumple con los requisitos exigidos a un sistema por algunos de los más importantes teóricos de este método aplicado al estudio de las ciencias sociales⁴⁸: formar una estructura

⁴⁷La incertidumbre ambiental es uno de los rasgos más característicos de los sistemas sociales. Junto a la ideología, otra actuación que dificulta la reducción del grado de incertidumbre y que se ampara en la propia ideología es la influencia de los grupos de interés, que pueden llegar a anular canales de información real del ambiente, permaneciendo el grado de entropía sobre el mismo, según señala Gregorio Cuñado Ausín en "Aproximación sistémica al análisis del gasto público y su control", Tesis Doctoral, Universidad Complutense, 1992, página 66.

⁴⁸En España, un adelantado en este frente ha sido Alfonso Rincón, quien asegura que "el poder social, el poder económico y el poder político se interrelacionan y se apoyan siendo

compuesta por un conjunto de factores que se interrelacionan para conseguir un objetivo global; es decir, una estructura dinámica que se retroalimenta por las interrelaciones entre esos elementos en el seno de contextos de racionalidad y de poder como el mercado y el Estado. Factores que en nuestra investigación serán las ideas y los intereses de los actores sociales.

Efectivamente, Schoderberk define un sistema como "un conjunto de objetos reunidos, con relaciones entre dichos objetos y entre sus atributos, conectados o relacionados entre sí y con su ambiente, de tal modo que forman una suma total o totalidad"⁴⁹. En el sistema de poder, los factores que lo integran y realimentan su proceso se relacionan entre ellos y con su ambiente para actuar como suma total o totalidad dentro de subsistemas específicos, como los de la economía, la política y cualquier otro de carácter analítico o impírico. A estos requisitos Forrester añade que "las partes deben operar juntas con un objetivo común", definiendo al sistema social como un "sistema de retroalimentación multicíclica no lineal"⁵⁰. Por su parte, Rapoport, al contemplar los organismos como sistemas, ha precisado que sus notas características son una estructura (partes interrelacionadas), una función (reacción del sistema

difícil, en muchos casos, definir sus límites (...) El dinero y el capital, aun siendo instrumentos, desempeñan funciones de actores mientras que aquellos que, en apariencia, son los verdaderos actores, los poseedores de dinero o de capital, no sean más que máscaras de los instrumentos, puestos en sus manos por una forma especial de organizar la sociedad y prisioneros de su propio papel (...) En el subsistema social el valor predominante era el de la integración y de la pertenencia del individuo a un grupo. En consecuencia, y para conseguir dicha integración, la conducta económica no estaba separada de la conducta ética ni de los valores del grupo a que se pertenecía, creándose un todo homogéneo donde se incluían unos códigos de comportamiento compactos que conformaban un marco de referencia firme para el individuo". Pero el sistema ha removido la indicada integración trocando los valores por los del hombre práctico, egocéntrico, que busca su propio placer, sus intereses, su éxito, incardinados en la filosofía simple pero muy efectiva de la ganancia para el consumismo hedonista. (Rincón, Alfonso, "El poder como sistema" (2 volúmenes), Editorial Universidad Complutense, Reprografía, Madrid, 1985, páginas 358, 360, y 376-78).

⁴⁹Schoderbek, Charles G. y otros, "Sistemas administrativos", El Ateneo, Madrid, 1980.

⁵⁰Forrester, Jay W., "Principles of System", Text and Workbook, citado por Cuñado Ausín, Gregorio, en su tesis doctoral "Aproximación sistémica al análisis del gasto público y su control", Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, pág 57.

dentro del medio) y el crecimiento (el sistema se desarrolla)⁵¹.

Llama poderosamente la atención para los efectos de nuestra investigación el hecho de que el subsistema social y cultural en la teoría sistémica, así como la necesidad de autorrealización (poder), se encuentren en el escalón superior, como veremos en el subcapítulo siguiente al referirnos a la jerarquía de Abraham Maslow⁵².

3. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE PODER.

Por lo señalado en anteriores epígrafes, además de la idea de causalidad circular y las previas de globalidad e interdependencia, los aspectos que nos parecen básicos de una concepción sistémica son los de totalidad, retroalimentación y control.

En el sistema en cuya totalidad el poder impone un orden dinámico, la retroalimentación viene explicada por el movimiento de resistencia a ese poder, por el principio de acción-reacción o el de afirmación y negación de la dialéctica de ese poder, desplegado básicamente a partir de los intereses y las ideas.

Los intereses y las ideas actúan también como factores estructurantes que controlan y regulan los movimientos del poder, aunque a en este caso a través de marcos de actuación o de contextos de racionalidad y de poder contruídos por los individuos: el mercado, el Estado, la empresa y la familia.

Las cuatro características del sistema de poder que enunciaremos ahora y documentaremos a lo largo de la Tesis con las siguientes:

⁵¹ Rapoport, Anatol, "Modern Systems Theory".

⁵² Maslow, postula que los motivos están organizados jerárquicamente de la siguiente manera: en el escalón inferior están las necesidades fisiológicas; en el segundo las necesidades de seguridad; en el tercero las de amor; en el cuarto las de estima y en el escalón superior están las necesidades de autorrealización, relacionadas con la capacidad para alcanzar ideales y actualizar el potencial (poder). Esta necesidad es tan importante que preserva la vida y le da más valor. Si le aplicamos la dinámica de la teoría sistémica, comprobaríamos que la necesidad de autorrealización (poder) controla la necesidad de estima, esta controla la de amor, la de amor controla la de seguridad y la de seguridad controla las necesidades biológicas, siendo éstas últimas las que proporcionan la energía. Además, la necesidad de poder estaría dirigiendo al resto de las necesidades, por estar inspirada en el sistema social y cultural, pero interaccionando con el resto de las necesidades y posibilitando la integración (funcionar como un todo coherente) de la personalidad.

3.1. Abierto

El sistema de poder, como ha dicho Naredo del sistema social⁵³, es un sistema abierto constantemente al cambio en las formas. La único invariante es la voluntad de búsqueda de poder por parte de los individuos. Se trata, por tanto, de un sistema abierto a la interacción sin necesidad de cambiar las estructuras.

En los sistemas cerrados, la interacción con el ambiente lleva a la pérdida de estructuras, ya que están incapacitados para oponerse con un proceso ectrópico (intercambio con el medio) de apropiación de entropía negativa⁵⁴. Su perduración depende del aislamiento del medio. Así pues, la entropía negativa es la falta de intercambio de mensajes.

Los sistemas abiertos, por el contrario, se autoconfiguran, se mantienen y se perpetúan en constante intercambio de elementos y energía con el ambiente. La interacción que deteriora a unos sirve para que se constituyan y conserven los otros. Y por su cualidad de abierto es el único en el que el motivo de poder como potencialidad dinámica tiene sentido.

3.2. Expansivo

En la interacción con el medio, el sistema de poder se hace expansivo. El poder no es un juego de suma cero, como apuntamos en el Anexo 2 (epígrafe A-2-3-2), sino que su magnitud se incrementa con el aumento de la frontera de posibilidades de los hombres.

Ratificados así la idea hobbesiana de la expansividad del poder: "La causa de ello (del deseo incansable de poder tras poder) no es siempre que el hombre desee más placer que el ya alcanzado, ni tampoco que no se satisfaga con un poder moderado. Es que no puede conservar su poder actual y los medios que posee de vivir placenteramente sin adquirir más poder". También ratificados la línea de Adler, para quien el impulso de poder es el eje en torno al cual gira toda la actividad humana, el impulso

⁵³"El sistema social no es un sistema cerrado y acabado como el que propone Skinner, sino más bien es un sistema abierto (y por tanto participativo), donde el intercambio de mensajes --en suma: de información, de ideas-- es a la vez un efecto y una causa entre la acción y la reacción... Un sistema que persigue un fin que se traduce en un cambio en el medio".

⁵⁴La entropía en física es el intercambio de energía, pero en información la entropía es la disponibilidad de un intercambio que se da por supuesto, para medir la cantidad de mensajes constituidos y diferenciados por la secuencialidad de señales físicamente posible. El intercambio de mensajes es a la vez un efecto y una causa entre la acción y la reacción.

fundamental⁵⁵.

Esa expansividad, además de otros recursos, es gran consumidora de tiempo. Por efecto del sistema de poder, el futuro cada vez actúa más en el presente para ordenar sus relaciones. De ahí que los teóricos de las clases sociales hayan incorporado en sus modelos del conflicto las expectativas, al igual que los macroeconomistas y los filósofos morales como Vittorio Mathieu.

Una de las causas de la fuerza expansiva del poder radica en su capacidad instrumental para lograr otros fines. Bertrand Russell afirmó: "El poder no es uno de los fines, sino meramente un medio para otros fines, y hasta que los hombres tengan presentes los fines a que el poder debiera servir, la ciencia no hará lo que es capaz para procurar la buena vida (...). En los desos conscientes del hombre que busca el poder por sí hay algo de avaricia; cuando lo alcanza, necesita más poder, y no encuentra felicidad en la contemplación de lo que tiene⁵⁶."

3.3.Complejo

El sistema de poder se ajusta también al perfil de complejidad definido por el nuevo paradigma científico que presentamos al final del capítulo 7 como propuesta para integrar

⁵⁵Adler cree que el sentimiento de inferioridad y la reacción contra él --afán de destacar, de triunfar, de dominar, etcétera-- juegan un papel muy importante en el comportamiento cotidiano. El hombre luchará contra el complejo de inferioridad y tratará de compensar esa deficiencia física o psicológica supercompensándose, en un afán de afirmarse y aun destacar por encima de los demás. Este afán de destacar y de dominar estará determinado por la magnitud del sentimiento de comunidad. Cuanto más aislado y más temeroso de la sociedad, más se orientará su vida hacia un sólo objetivo: su propio triunfo sobre los otros. Este objetivo envenenará su vida y le impedirá disfrutar serenamente de ella, sacrificándola al triunfo. De ahí esos hombres que sólo viven para "grandes empresas", ambiciosos, sin consideración alguna para los demás hombres, preocupados exclusivamente de su seguridad y poder.

⁵⁶"El amante, el poeta y el místico hallan una satisfacción más completa que la que pueda conocer el buscador de poder, ya que pueden descansar en el objeto de su amor, mientras el buscador de poder debe estar perpetuamente ocupado en alguna nueva manipulación, si no quiere experimentar una sensación de vacío. Creo, por tanto, que las satisfacciones del amante, usando esta palabra en su sentido más amplio, exceden a las satisfacciones del tirano y merecen un puesto más elevado entre los fines de la vida(...). La ciencia como persecución del poder no debe introducirse violentamente en la esfera de los valores, y la técnica científica, si ha de enriquecer la vida humana, no debe rebasar los fines a que sirve" (Russell, Bertrand, "La perspectiva científica", Planeta-Agostini, Barcelona, 1986, páginas 217-218).

en una teoría económica unificada la concepción neoclásica y la estatista.

Es sistema complejo es aquel donde, además de sustituir la causalidad lineal por la circular, la tarea de atribuir una causa determinada a un efecto determinado desafía las sencillas reglas de la conducta racional"⁵⁷. La única explicación unicausal que cabe para el mismo es la del poder como principio de orden y de cambio social.

El sistema de poder no es un producto de la sociedad o el Estado, sino que su complejidad se deriva de que los motiva a ambos, como a otros ámbitos de racionalidad o instituciones. Y todo ello desde el deseo del individuo de imponer su voluntad sobre los demás, de producir efectos, de acudir a la organización para potenciarlos, de movilizar recursos materiales e inmateriales para asegurarse el éxito, así como de vencer posibles resistencias.

Es un sistema complejo el de poder⁵⁸ porque integra muchos factores. En su ámbito analítico, integra factores del nivel social, económico, cultural, político, etcétera. E integra, por supuesto, las interacciones entre el Estado y la sociedad, entre los individuos y entre ellos y sus organizaciones. Y todo a través de múltiples perspectivas trazadas por la personalidad, los intereses, las ideas, sus transacciones de todo tipo.

Como necesariamente este sistema tiene que integrar explicaciones procedentes de diversas disciplinas, la consencuencia para la economía es que quedan convertidas en endógenas todas las variables micro y macro, sociales y políticas.

Esta complejidad está pendiente de ser reconocida en las ciencias sociales ante la insuficiencia de instrumentos analíticos con que se taparon teóricos de la talla de Montesquieu, para quien las leyes dependen de la forma de una sociedad, que a su vez depende de numerosas condiciones: el "volumen", dependiente de variables demográficas y sociales, y

⁵⁷Kindleberger, Charles P., "Manías, pánicos y cracs: Historia de las crisis financieras", Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1991, página 286.

⁵⁸Algunos pensadores españoles intuyeron ese carácter complejo, como José Luis Sampedro y, con mucha anterioridad, a principios de siglo, Francisco Bernis, quien escribió lo siguiente: "La participación de cada elemento social, de cada grupo de hombres, en el producto social, su significación política, su papel en el trabajo y en el goce, la manera de contratar y de poseer... todo eso es ciertamente una función de infinitas variables, que en el difícil terreno de las ciencias sociales, sólo unos cuantos entendimientos tenaces pueden expresar en términos de sugestivas generalizaciones sobre la organización social".

la influencia de la geografía, topografía, fertilidad del suelo, clima, proximidad al mar, etcétera. Así, las superestructuras brotan de las infraestructuras sociales y ambas generan la estructura y sus restricciones y cambios. Esta idea la llevará a sus máximas consecuencias, sin reparar en dicha complejidad y la insuficiencia de instrumentos para afrontarla, la filosofía y la sociología conservadora de Burke, Hegel, Bonald y Maistre, para los cuales la sociedad --como unidad orgánica con leyes internas de desarrollo y profundas raíces en el pasado-- precede al individuo y es éticamente superior al individuo, juzgado "una abstracción y no el elemento básico de una sociedad", que se compone de instituciones y relaciones (costumbres, creencias) orgánicamente entretejidas, de modo que el cambio o la forma de una parte altera las complejas relaciones que mantienen la estabilidad de la sociedad como un todo.

3.4. Caótico.

El sistema de poder es caótico por la indedependencia de cada una de las voluntades que lo integran respecto a las demás, y a su vez por la dependencia de cada una de tales voluntades de la multiplicidad de ideas e intereses en juego, que pueden arraigar o formar remolinos o perturbaciones de forma imprevisible.

Se trata de un sistema que, como veremos en las conclusiones del capítulo 7, presenta de forma creciente mayores afinidades y analogías con la economía⁵⁹. En la economía de mercado, así como en la naturaleza, el orden nace del caos: la armonización espontánea de millones de decisiones e informaciones conduce no al desorden, sino a un orden superior. Adam Smith fue el primero en presentirlo en "La riqueza de las naciones", hace dos siglos, y Hayek en corroborarlo.

Lo que Galbraith denominó como la era de la incertidumbre se incorpora al paso de este nuevo paradigma científico hacia la era de la complejidad caótica, donde las bolsas --lo mismo que los movimientos de la opinión pública-- viven fenómenos

⁵⁹El etnocentrismo en las relaciones entre economía y sociedad ha sido advertido por diversos científicos. La concepción dominante se inspira en el modelo de Talcott Parsons: la sociedad consiste en un sistema global que articula los subsistemas económicos, políticos, religiosos, etcétera de funciones especializadas. Esta representación teórica corresponde más o menos a la estructura de las sociedades capitalistas industriales y mercantiles, en las que la economía aparece como un subsistema autónomo, o casi autónomo, con sus propias leyes de funcionamiento, mientras que los demás planos de la sociedad aparecen como variables "exógenas" que interfieren desde el exterior la reproducción de las condiciones económicas de la existencia social. Ahora bien, esta concepción de la economía impide atender las lógicas particulares de las sociedades no capitalistas, en opinión de Godelier.

equivalentes al llamado "efecto mariposa". Una transacción de escasa importancia en la Bolsa de Tokyo puede desencadenar un crash en la Bolsa de Nueva York, lo mismo que el batir de alas de mariposa en Pekin puede producir un ligero soplo que, poco a poco, acabe por dar origen a un huracán en California.

2. EL PODER COMO MOTIVO Y RELACION CAUSAL.

El poder puede ser entendido como causa porque el individuo encuentra en ello motivos necesarios y suficientes para su conducta. Aunque nadie puede meterse en la conciencia de un individuo para descubrir sus motivos, como decía Schumpeter, el poder ha sido admitido como motivo fuerte y como relación causal por muchos especialistas.

Ninguna ciencia ha estudiado como la psicología los motivos de la conducta humana, tema al que se refieren numerosas aportaciones a la comprensión y explicación del fenómeno del poder, sobre todo las realizadas desde la economía, como vimos en su momento. Por eso hemos investigado las conclusiones de los psicólogos, en cuyas tesis hemos encontrado respuestas a nuestras preguntas de cuándo, cómo y por qué surge la necesidad de poder, así como a la cuestión de quiénes son los poderosos. El resultado de nuestros trabajos ha sido estar en condiciones de afirmar que, si el motivo de la utilidad ha sido capaz de aportar un principio regulador de la actividad económica, el motivo de poder nos proporciona un factor ordenador del conjunto de las relaciones sociales, una vez definido como el deseo de controlar nuestras propias reacciones y las reacciones de los otros.

Partíamos en esta labor de las sugerencias lanzadas por algunos de los más eminentes pensadores sobre la fuerza de las motivaciones de poder, que nosotros asumimos como hipótesis de trabajo. Poder, amor y riqueza han sido concebidos por ellos generalmente como bases de la conducta humana, desde la "República", de Platón, o la "Política", de Aristóteles, y hasta la "Historia de la sexualidad", de Foucault. Así, Hobbes decía que la sed de poder sólo se extingue con la muerte⁶⁰. Para

⁶⁰ "La causa de ello (del deseo incansable de poder tras poder) no es siempre que el hombre desee más placer que el ya alcanzado, ni tampoco que no se satisfaga con un poder moderado. Es que no puede conservar su poder actual y los medios que posee de vivir placenteramente sin adquirir más poder". Esta idea hobbesiana nos conducirá en su momento a la hipótesis sobre la expansividad del poder, a través de las relaciones temporales. No se trata ya del universo estático de Bentham, donde los humanos buscan el placer y huyen del dolor en la actualidad. Hobbes introduce en el presente el futuro. Un futuro que cada vez actúa más en el presente, por medio de representaciones mentales, para ordenar las relaciones entre los hombres. De ahí que los teóricos de clases incorporaran las expectativas, al igual que los macroeconomistas, los financieros y los filósofos morales, como hará Vittorio Mathieu en su estupenda "Filosofía del dinero".

Nietzsche y su "voluntad de poderío", hasta el placer y el dolor -- las causas de la búsqueda de utilidad, según Bentham -- son meras consecuencias de luchar por un "plus de poder", ya lo es que el hombre desea, lo que desee la más ínfima parte de cualquier organismo viviente. Igualmente, Russell apuntaba que "los hombres buscan la riqueza sólo como un medio para tener poder". Por su parte, Lenski indicaba que el poder da mucho más que la riqueza, da el privilegio, aspecto íntimamente conectado con el rango y la comparación, con el amor propio y con la estima a sí mismo: "el poder determina prácticamente la distribución de todos los excedentes de que dispone una sociedad, es decir, determina los privilegios". Como vemos en su momento, tanto Weber como Schumpeter aportan razonamientos similares.

Una mirada hacia la historia del capitalismo confirma la importancia de esta interpretación. En los albores de la economía moderna, evolucionó tanto o más persiguiendo el poder que persiguiendo beneficios, como ha apuntado Perroux⁶¹. La empresa usó sus excedentes para obtener de gobiernos aliados o benévoloos unas reglas favorables, para hacer el mayor uso posible de los transportes escasos e insuficientes y para coordinar, absorber y subordinar a los artesanos y a las pequeñas y medianas empresas. Cuando comenzó todo esto el mercado todavía tenía que ser creado. Las empresas dominantes y los grupos de empresas dominantes, apoyados por el poder dominante del Estado, tejieron una red de fuerzas en la cual se constituyeron unas instituciones moldeadas y flexibles, hasta que se puede empezar a hablar de una cierta forma de librecambio. En el capitalismo contemporáneo, para muchos sectores la influencia y el papel de la empresa dominante se manifiestan fuertemente. El excedente financiero de esta empresa le da una libertad de maniobras considerable respecto a sus competidores, clientes e incluso el estado. Esto le permite a la empresa una relativa independencia del mercado de capitales y de materias primas. Los consumidores reaccionan de manera dispersa y el principio de la soberanía del cliente se convierte en algo ridículo. Al mismo tiempo, la libertad del comprador individual es más grande que si estuviese en un sistema de planificación dictatorial; está en gran medida asegurado por el desacuerdo y el conflicto entre los grandes, incluso aunque el poder de estos grandes no derive de la masa más que de una forma indirecta⁶².

Sobre estos fundamentos, validaremos a continuación en las conclusiones de destacados psicólogos nuestra hipótesis de que la motivación de poder es tan importante en el ser humano que a veces puede englobar o dirigir otras motivaciones, incluidas las económicas. En cualquier caso, el poder siempre será un elemento

⁶¹Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 199.

⁶²Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 199.

importante, que actúa como integrador de la personalidad.

1.LA NECESIDAD DE PODER.

Como veremos más adelante, la voluntad de poder y la necesidad de superar la inferioridad son las condiciones que desarrollan la personalidad, primera y más básica fuente de poder. Estas ideas fueron presentadas por Alfred Adler⁶³ y hoy son generalmente admitidas por los psicólogos, tras haber contado con el respaldo de doctores como el español Gregorio Marañón, para quien el ir y venir afanoso y trágico de lo hombres es sólo ansia de mandar, de conservar el poder, miedo de perderlo, apetito de conquistarlo⁶⁴. La calidad del desarrollo o atrofia depende del interés social del individuo, del que brota esa voluntad de poder.

¿Cuándo surge esa necesidad de poder que conforma la voluntad?. Alfred Adler responde que desde que nacemos, pues esta necesidad social es innata. El niño es un organismo pequeño dependiente de los adultos poderosos. Precisamente de esa inferioridad que "siente" el niño frente al adulto va a surgir un deseo de superación de la inferioridad o de superioridad, que es a lo que muchos psicólogos se refieren cuando hablan de motivación de poder.

¿Cómo surge la necesidad de poder?. Fundamentalmente, quienes responden de una manera más globalizada son los psicoanalistas y los psicólogos sociales. Los déficit o retos que son generados por las frustraciones provocarán dos efectos. Por un lado, la agresividad, que se dirigirá a blancos disponibles. Por otro, la frustración genera además ansiedad (malestar interno). En niveles tolerables, ésta facilita la acción. Pero cuando sobrepasa un umbral (cada individuo tiene una tolerancia distinta), la ansiedad es inhibidora de la acción, por lo que bloquea los recursos para intervenir en el medio o en el propio estado del individuo.

⁶³Adler, Alfred, "Understanding Human Nature", New York, Greenberg, 1.927

----- "Superioridad e Interés Social", Fondo de Cultura Económica, 1.968.

⁶⁴Marañón Gregorio, escribió tal afirmación en este contexto: "Todo poder, por legítimo que parezca, encierra una especie de agravio para los demás, agravio que desde un principio hay que hacer perdonar. El ir y venir afanoso y trágico de lo hombres, bajo el espejismo de las ideas, de las creencias y mitos, es sólo ansia de mandar, de conservar el poder, miedo de perderlo, apetito de conquistarlo. Todos los poderes humanos, cuando son excesivos, no se dan cuenta de que sus propios excesos destruyen sus cimientos, y cuando más fuertes se creen comienzan a tambalear". Texto tomado de Díaz, José Luis, y González, Vicente, "Gran enciclopedia de frases célebres", Madrid, Ediciones Giner, 1967, tomo 2, página 1.294.

¿Por qué surge la necesidad de poder?. De nuevo es Alfred Adler el que contesta a nuestra pregunta. Surge como mecanismo para desarrollar la personalidad. Alloy y Seligman⁶⁵ responden que la necesidad de controlar, incluso cuando el control sea mera ilusión (cuando no hay relación real entre causa y efecto) cumple una importante función adaptativa y de conservación de la especie. Gracias a ella podemos percibir el universo organizado y "organizante", donde el individuo forma parte de una tarea universal y su vida tiende a una meta de largo alcance, sea o no consciente de la meta.

¿Quiénes son los poderosos?. Son numerosos los psicólogos y las escuelas que se ponen de acuerdo en este punto. Todos los seres humanos deben tener algún tipo de poder, ya que si la necesidad de poder cumple una función adaptativa e incluso como indica John L. Schimel⁶⁶ de conservación de la especie, el individuo que no tenga poder no está adaptado socialmente. Pero sobre todo en este punto hay que nombrar a Carl Rogers, Abraham Maslow, Alfred Adler... De sus observaciones clínicas, que no experimentales, infieren que ser persona significa desarrollar todas las potencialidades habidas en cada individuo, que en condiciones normales tiende a la autorregulación, al autocontrol o control interno. Así, debe hacer frente al intento de dejarse controlar por fuerzas externas que lo enajenen y le hagan disolver su individualidad en la masa. Incluso el claudicar de ejercitar ese poder lleva al sentimiento de culpabilidad.

Los psicólogos neoconductistas y cognitivistas hablan de la importancia del autocontrol para el individuo y para los grupos. Incluso Carl Rogers piensa que el poder es más poder cuando se comparte y no trata de interferir o empujar a otro a que haga algo, sino que, a través de la empatía (capacidad para ponerse en el lugar del otro), puede acoger y solidarizarse con el otro. Habla de lo impresionante que resulta el sentimiento de solidaridad que surge en los grupos de terapia cuando las personas se apean de sus artificios y máscaras. Como ejemplo de la fuerza que pueden llegar a tener estas teorías podemos echar una ojeada a la "Teología o filosofía de la liberación latinoamericana". Según frases textuales de Antonia V. Pascual⁶⁷: "El mensaje más importante va en las estructuras, en la organización. Si se pretende formar hombres autónomos, libres, participativos, capaces de colaborar, de juzgar y de controlar el poder, es preciso crear estructuras participativas. Los mensajes que se transmiten a través de procesos aislados se pierden. Una estructura verticalista transmite competitividad,

⁶⁵Alloy, L. y Seligman, M.E.P. "On the Cognitive Component of learned helplessness and depression, New York, Accademic Press, 1979.

⁶⁶Schimel, John L. "The Dinamics of Power" en Science and Psychoanalysis, vol. XX, New York, Grune and Stratton, 1.968.

⁶⁷Pascual, Antonia V., "Clarificación de Valores y desarrollo Humano", Madrid, Nárcea, 1.988, página 27.

impersonalidad y, de algún modo, está diciendo a la persona: tú no eres importante. Con todo lo que esto implica para el individuo y para la sociedad. Con personas no participativas no habrá diálogo, no habrá comunidad, no será posible el desarrollo humano".

"Personas" no participativas son las que Skinner, conductista radical, quería "crear" en sus laboratorios para controlar la conducta y construir un mundo absolutamente organizado donde no quepa ni el azar, ni la libertad, ni el dolor, ni el error, ni el castigo; en un sistema donde los que mandan y los que obedecen sean siempre los mismos, sin posibilidad de intercambio de información. Pero el sistema social no es un sistema cerrado y acabado como el que propone Skinner, sino más bien es un sistema abierto (y por tanto participativo), donde el intercambio de mensajes --en suma: de información, de ideas-- es a la vez un efecto y una causa entre la acción y la reacción... Un sistema que persigue un fin que se traduce en un cambio en el medio.

Este enfoque sistémico ha sido desarrollado por los psicólogos siguiendo las pautas de la Teoría General de Sistemas. Pretende dar cuenta del proceso de la organización social, de su génesis, de la desviación, del control social, del conflicto y del cambio. Dentro de ese sistema, el poder, como motivo social que posibilita la realización personal, ocupa el escalón superior en la jerarquía de motivaciones.

2. EL PODER COMO CAUSA.

Una vez documentado que existe esa necesidad de poder que le configura como objeto principal o destacado de la motivación humana, podremos entonces concebir el poder como causa de la conducta social y las relaciones de poder como relaciones causales. Veamos los fundamentos teóricos al respecto.

Pese a las matizaciones realizadas por la psicología experimental, las diferencias entre los motivos y las causas permanece borrosa. Para empezar por una definición aceptable entre la mayoría de los científicos sociales, causalidad es la capacidad para detectar contingencias y covariaciones que permite al individuo explicarse el pasado, controlar el presente y predecir el futuro para obtener los resultados o recursos deseables y evitar los indeseables. Nuestra hipótesis es que, desde este punto de vista, el poder puede ser concebido como causa, que la relación de poder es científicamente causal y técnicamente instrumental en un doble sentido: para lograr fines distintos al de poder y para reunir medios desde los que abordarlos. De ahí que las relaciones de poder, además de causales, estén guiadas por ciertos principios de racionalidad y sean capaces de explicar el orden social.

Un ejemplo de causa como poder sería el escultor que, además de tener los materiales y el equipo necesario, tiene que tener el poder o la habilidad para transformar el mármol en una estatua. Si careciera de esa habilidad, no podría realizarla. El

sol tiene el poder de hacer que crezcan cosas. Es en estos términos que Cod pensaba en la causa del mundo como un ente todo poderoso. Bishop Berkeley⁶⁸ pensaba que era tan obvio que una causa no podía ser considerada aparte de la idea de poder que usó un argumento importante para probar que nuestras "ideas" (sensaciones) no pueden ser causadas ni por la materia ni por las ideas, ambos entes o estados, como él puntualizó, "inertes" o pasivos y, por lo tanto, carentes de poder ninguna cosa. La idea de un hombre debe ser causada por algo "activo" o, literalmente, un agente como el "sí mismo" o Dios.

Antes de John Locke y el nacimiento del empirismo, todos los movimientos de los hombres y los animales eran pensados para ser expresión de poder de tales criaturas sobre sus propios cuerpos. Cuando los filósofos finalmente se proponían ponerse de acuerdo sobre el concepto de poder dentro del entramado de los supuestos del empirismo, llegaron a verse envueltos en enormes dificultades, ya que esa idea no parece corresponder a ninguna idea, sensación o "reflexión" (introspección) o ente subceptible de análisis como tales ideas⁶⁹.

1. Primeras aproximaciones generales.

Muchos autores han sugerido que el poder se deriva del sentido de esfuerzo o que estaría involucrado en la acción voluntaria. Locke trata de abordar la idea de poder, pero no llega a ninguna conclusión.

Hume, finalmente, propone eliminar esta idea de la concepción de causación, aunque manteniendo esencialmente que causas o efectos son simplemente cambios que encontramos constantemente asociados. Muchos filósofos estuvieron de acuerdo con Hume, y eliminaron la idea de poder del concepto de causación.

Una notable excepción a la resolución de Hume fue Thomas Reid, quien mantenía que la idea de poder activo de la causa se presupone en todas las conductas humanas que sean libres y voluntarias, incluso aunque ningún filósofo pueda definir este concepto en términos de ningún otro. Reid sostiene que la causación de las acciones voluntarias por un agente son, más o menos, el paradigma ejemplo de causación, y sugiere que los estados y los cambios de las cosas inanimadas puede ser llamado "causal" sólo en un sentido indeterminado y metafórico.

Muchos psicólogos filosóficos están de acuerdo con la concepción de Hume sobre el término de "agente" y "poder activo".

⁶⁸Berckley, Bishop, "A treatise Concerning the Principles of Human Knowledge" Sections 25-29, 69. Citado en "International Dictionary of Social Sciences, página 58.

⁶⁹Taylor, Richard, "Traditional problems of efficient causation", en International Dictionary of Social Sciences, página 59

Llegan a la conclusión de que los seres humanos y algunos animales son la causa de sus propios movimientos. Este punto de vista ha sido negado por la psicología experimental.

El concepto de poder y la conexión necesaria entre los acontecimientos son tratados por lo general como si fueran uno y lo mismo. En los años 70 los psicólogos sociales se mostraron muy interesados por el fenómeno de atribución de causalidad, esto es, el estudio de cómo, porqué y para qué se hacen atribuciones a causas subyacentes cuando percibimos fenómenos sociales.

Heider⁷⁰ encuentra la génesis de las ideas básicas sobre el fenómeno de atribución de causalidad. Distingue entre causalidad personal (la acción es originada y controlada por el actor), y causalidad impersonal (aquella en que factores extraños al libre albedrío del actor lo inducen a ejecutar la acción). Heider explica dos componentes de la acción humana 1) "try" (tentativa) 2) "can" (capacidad, poder). Estos componentes son necesarios para que la acción llegue a completarse.

Las ideas de Heider dieron paso a otros teorizantes más inclusivos, tales como las de Jones y Davis⁷¹ Estos autores tratan de indicar factores que lleven al perceptor de una acción social a atribuir al agente causalidad interna o externa. Kelley⁷² hace resaltar la importancia de la nitidez de la asociación entre agente y acción, así como la constancia en el tiempo y en la modalidad, incluso, en el consenso, como factores relevantes para la determinación de causalidad personal.

Jones y Nisbett⁷³, confirmaron la hipótesis de que cuando observamos las acciones de otros tendemos a hacer atribuciones de disposición (le consideramos responsable de lo que hace). Sin embargo, cuando evaluamos nuestras propias acciones, tendemos a hacer atribuciones de situación (responsabilizamos de nuestras acciones a los factores externos).

⁷⁰Heider, F. "The Psychology of Interpersonal Relations", New York, Wiley, 1.958.

⁷¹Jones, E.E. y Davis, K.E. "From acts to dispositions" en Bercowitz, L. "Advances in Experimental Social Psychology", New York, Academic Press, 1.955

⁷²Kelley, H.H. "Atribution Theory in Social Psycology". En Lewin, E. (dir.) Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln: University of Nebraska Press, 1.967.

⁷³Jones, E.E. y Nisbett, R.E. "The actor and the observer: divergent perception of the causes of behavior, Nueva Jersey, General Learning Press, 1.972.

Otro importante fenómeno que descubrió Rotter⁷⁴ fue el estudio de la personalidad como un continuo entre internalidad-externalidad. A este fenómeno lo llamó locus de control. Es un constructo que pretende explicar la percepción de las personas con respecto a la fuente de control de los eventos, sea en la propia persona -interno- o perteneciente a algún elemento fuera de sí -externo-. Si nos sentimos capaces de interferir con los refuerzos de nuestro comportamiento, mediante la ejecución de ciertos actos, nos sentiremos capaces de controlar las consecuencias. Las personas que tienen esta sensación de capacidad se sitúan más cerca del polo de internalidad dentro de ese continuum. Resumiendo, externalidad es la creencia de que las recompensas de la vida están controladas por fuerzas externas y no por uno mismo como en el caso de la internalidad.

Todas las personas tendemos a atribuir causas a los fenómenos del mundo físico. La atribución de causas no es una operación arbitraria, sino que guarda cierta correspondencia con las contingencias y patrones de covariación del mundo. El fenómeno de la causación es análogo al de categorización. Implica elementos cognitivos como las expectativas y esquemas causales.

Esto ha tratado de ser explicado desde la "ilusión de control": existe una necesidad de percibir el mundo como predecible y controlable, pero a veces se hacen combinaciones fortuitas. La ilusión de control consiste en que las personas tienden a exagerar la relación causal entre sucesos externos y entre su conducta y los sucesos, incluso en situaciones en que no hay contingencias objetivas. Langer⁷⁵ hizo un experimento en el que los sujetos eran expuestos a situaciones de juego en que los resultados no eran contingentes a la conducta. Sin embargo, los sujetos percibieron que sí había relación o contingencia. Se observó que los sujetos mantenían expectativas de éxito personal muy altas, y sobre todo si se introducían factores de competición, elección, o práctica. Pero la ilusión de control no es una anomalía psíquica, sino que la impresión subjetiva de controlar los acontecimientos y de libertad es un requisito para la salud mental.

Es más, Alloy y Seligman¹⁴, tras un estudio experimental concluyen que los individuos deprimidos perciben de modo más realista las contingencias, mientras que los no deprimidos

⁷⁴Rotter, J.B. "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement", Psychological Monographs, 1.966, 9, todas las páginas.

⁷⁵Langer, E.J. "The illusion of control", Journal of Personality and Social Psychology 1.975, 32, páginas 311-328.

¹⁴Alloy, L. y Seligman, M.E.P. "On the Cognitive Component of learned helplessness and depression, New York, Accademic Press, 1979.

sucumben a la ilusión de control. Alloy y Tabachnik¹⁵ explicaron este fenómeno en términos de adaptación y eficiencia. No es que las personas normales (o no deprimidas) sean irracionales o incompetentes en sus interpretaciones causales, sino que la ilusión de control seguramente es un mecanismo motivacional, altamente integrador, que impulsa al individuo a emprender acciones funcionales dirigidas al medio social y físico.

Al ser la causalidad un término tan controvertido para la psicología, autores como Harre¹⁶ decían que "las acciones de los seres humanos son ejecutadas normalmente de acuerdo con reglas, en lugar de determinadas por causas... La psicología tradicional intentaba estudiar la acción humana dentro de un orden causal, mientras que la nueva psicología intenta obtener una nueva comprensión científica de la vida humana dentro de un orden moral o unos órdenes morales".

2.Explicaciones específicas

Por lo que acabamos de apuntar, el concepto de causa encaja de lleno en el objeto de la filosofía de la ciencia.. Y esto es importante señalarlo porque, como apuntó Riker, las diferencias en el concepto de causa mantienen una gran similitud con las diferencias en el concepto de poder¹⁷. Por eso, una vez que hayamos aclarado algunos problemas básicos de la causalidad, será mucho más sencillo explicar, que no reconciliar, las diferencias en el concepto de poder.

Al menos dos tipos de interpretaciones de causa son empleadas en las ciencias sociales. Uno es la interpretación conceptual de marginalidad y otro es la interpretación conceptual de condición necesaria y suficiente. Normalmente, tienen significados y aplicaciones bastante diferentes. Pero a veces corren tan paralelamente que ocasionan malentendidos. Así sucede acerca del significado del poder.

La concepción más popular del concepto de causa, explicada por Douglas Gasking, señala la similaridad entre los términos causa y regla. Según esa explicación, la experiencia humana más básica consiste en producir efectos mediante la manipulación de la naturaleza. Cualquier regla específica para manipular es una expresión de causa. En otras palabras: A causa B, cuando A y B son tipos de sucesos repetibles, si se puede hacer que ocurra B mediante la ocurrencia de A. Por supuesto que esta noción de

¹⁵Alloy, L. y Tabacchnik, N. "Assessment of Covariation by Humans and Animals: The Join influence of Prior Expectations and Current Situational Information. Psychological Review, 1984, 91, 1, páginas 112-149.

¹⁶Harre, R. y otros, "Motivos y mecanismos", Barcelona, Paidós, 1.989

¹⁷Riker, William H., "Some ambiguities in the Notion of Power", Behavioral Science 4, 123.

causa entendida como regla permite ofrecer pruebas empíricas. Pero su dificultad es que interpreta la causa como una mezcla de todas las variables relevantes, excepto la manipuladora. De esta forma, decir "la restricción de suministro por parte de un monopolio provoca que el precio suba" interpreta el enunciado de la demanda como algo dado, cuando en realidad el nivel de la curva de demanda podría por sí mismo variar de forma independiente (arriba o abajo), teniendo así un efecto concomitante con el precio. Si en la condición anterior una variable no manipulativa tiene algún tipo de relación sobre el efecto, entonces deberá estar involucrado en la causa, incluso aunque el concepto de regla-causalidad no lo admita. Sin éxito, algunos científicos han intentando desterrar el uso de la causalidad por medio de argumentos como el de la debilidad lógica. También han redefinido el concepto de causa, para que tenga la misma forma que la relación equivalente en lógica y para procurar que los dos términos tengan una referencia temporal y espacial similar. Así, decir "A causa de B" es lo mismo que decir "B ocurre si y sólo si A ha ocurrido". A partir de esto desaparece la confusión en la inferencia, debido a que el requisito "si y sólo si" dirige su atención a las otras variables más que a la variable manipuladora.

La forma más empleada del concepto así redefinido de causalidad es la afirmación de que la causa de un suceso es una condición necesaria y suficiente. La prueba de la necesidad es la prueba de que B no habría ocurrido al menos que A hubiese ocurrido y la prueba de suficiencia es la prueba de que si A ocurre entonces B ocurrirá también. Por tanto, para que haya relación causal, para que determinada relación pueda ser explicada como relación de poder, tendremos que descubrir la necesidad de antecedente y la motivación entendida como finalidad del mismo antecedente orientada al consecuente.

La verdadera complejidad del concepto "condición de necesidad y suficiencia" se acentúa en las relaciones humanas o sociales, donde no caben pruebas de laboratorio. Sin embargo, algunos científicos han ideado guías para probar la suficiencia y la necesidad en las situaciones sociales. La propuesta por Raquear apunta que "un suceso es causa de otro si y sólo si la situación final del suceso causante es idéntica en localización espacio temporal y en autores y actores a la situación inicial del suceso causado".

No menos compleja es la variante de la marginalidad. Tampoco los científicos sociales que la suscriben han eliminado el tipo de causalidad basado en la regla, en la noción popular. Herbert Simon, con la aprobación de March¹⁸, ha propuesto a la causalidad como la variable de mayor orden en un sistema de ecuaciones, independientemente de que contenga o no todas las variables relevantes posibles. Por citar su ejemplo más sencillo: "condiciones atmosféricas desfavorables = mala cosecha de trigo

¹⁸Raquear, William H., "Some ambiguities in the Notion of Power", Behavioral Science 4, 128 y siguientes.

= aumento del precio del trigo", en donde se dice que la primera fase causa la segunda y la segunda la tercera. Por supuesto, estas proposiciones suponen que la demanda de trigo, no incluida en el sistema de ecuaciones, es estable y no tiene ningún efecto en el precio del trigo. La causa sería un efecto marginal del estado del suministro, algo por lo cual se podría culpar al bajo precio del trigo.

La diferencia entre los dos tipos de causalidad es, tal y como ocurriría entre las distintas definiciones de poder, una diferencia en la orientación que se adopta hacia los resultados. En la concepción de la causalidad en la que se entiende ésta como una regla, la verdadera explicación del efecto no es el problema que nos ocupa. Más bien el problema consiste en explicar cómo el efecto puede llegar a ser inducido. Si no hay disponible ninguna técnica manipulativa, la causa puede llegar a no existir. En contraposición a esto, en la concepción de la causalidad de condición necesaria y suficiente, el centro de atención está puesto en el efecto más que en las técnicas manipulativas. Aquí la explicación completa de los resultados está todavía en juego. Por lo tanto la causa no podrá ser inexistente, aunque puede no estar identificada.

De esta forma, según Raquear, se da un paralelismo directo (a) entre el poder egocéntrico y la causalidad entendida como condición necesaria y suficiente y (b) entre el poder orientado hacia los demás y la causalidad basada en el concepto de regla. No es sorprendente que existan estas correspondencias, ya que el poder y la causa son conceptos que guardan una estrecha relación. El poder es potencialmente causa. O el poder es la habilidad para ejercer influencia, mientras que la causa es el ejercicio de la misma en el momento presente.

Este paralelismo está muy claro en las definiciones de Karlsson y de Shapley y Shubik. El concepto de poder según Karlsson está claramente basado en la noción de regla de la causalidad. No solamente se trata exclusivamente de la habilidad del yo para limitar la utilidad de los demás, un tema de completa manipulación, y no solamente se trata de su poder inexistente en la ausencia de manipulación o en el deseo de manipular, sino que también la definición de la medida de la motivación para utilizar el poder es proporcional a la cantidad de poder que se posee. Se postula que el deseo de manipular aumenta con la habilidad para hacerlo, un supuesto sobre el que no tenemos información empírica fiable en un sentido u otro. En resumen, el poder según Karlsson es un reflejo directo de la causalidad entendida como regla. De forma inversa, la concepción de Shapley y Shubik está muy próxima a la causalidad entendida como condición necesaria y suficiente. Mientras que la definición de poder de Shapley y Shubik, aunque enunciada en términos de oportunidades individuales para manipular, implica el cálculo de las posibles oportunidades para influir. Cuando el que es potencial se convierte en actual, entonces tenemos todas las condiciones necesarias y suficientes para que se produzca un resultado. En ningún momento del análisis el poder o la causa dejan de existir.

En otras definiciones el paralelismo entre los tipos de poder y los tipos de causas no están tan claras. Una vez que la concepción dicotómica del poder ha sido asumida, también hay una tendencia muy fuerte a considerar el concepto de causa como una regla. En la relación dicotómica, cuando un actor es agresivo y el otro pasivo, situación que más prefieren los hombres al hablar de poder, es muy fácil observar la regla para la acción: "A utiliza su poder sobre B". Lo interesante y sorprendente en definiciones como las de March, Dahl y Cartwright es el grado en que se han ido alejando del tipo de poder y de causa que ellos mismos sugirieron, influenciados por la situación dicotómica. Pero su énfasis en la medición de los resultados aleja su teoría de la concepción dicotómica y de estar orientada hacia los demás. Y este énfasis supone una aproximación a la causalidad basada en la condición necesaria y suficiente, ya que la explicación de los resultados tiende a la explicación total más que a la explicación manipulativa. Dahl y Cartwright, por ejemplo, limitan las aplicaciones de su medida: Dahl porque exige que siempre se efectúe con un estudio de la fuente, los medios, la cantidad y el rango de poder; Cartwright, mediante la incorporación de estas restricciones en su definición.

3.MOTIVOS Y CAUSAS.

Los teóricos sociales se han sentido tentados a avanzar en el modelo de motivación de la sociedad, basando la teoría de la estructura social en la importancia de los impulsos que motivan a los seres humanos, considerados desde antiguo como elemento básico para la predicción, como hacía Maquiavelo¹⁹. Ese modelo de motivación devino más popular a principios del presente siglo, cuando Sumner y Ward procedían a establecer listas de impulsos humanos básicos, como los de satisfacción sexual, afectividad, salud, ejercicio físico y creatividad, creatividad intelectual y significación, riqueza, prestigio, "el poder por el poder" y muchos más. Después trataban de establecer su importancia relativa como impulsos y de ahí deducían el rango respectivo en la importancia social de la familia, la economía, el gobierno, etcétera. Y ese modelo subyace en varias de las teorías modernas, comprendidas distintas versiones materialistas e idealistas, como el asociar la importancia de los modelos de producción con el vigor del esfuerzo humano por asegurarse la subsistencia. Los

¹⁹"Ni sin rellexión ni sin fundamento acostumbran los hombres sabios a decir que para prever lo que será se debe considerar lo que ha sido; pues todos los acontecimientos son siempre tan solo los compañeros de algún suceso del pasado. Esto viene de que... los hombres tienen constantemente las mismas pasiones y, en consecuencia, la misma causa deberá producir siempre el mismo efecto". De ahí el anticipados comentario de Horkheimer: "la grandeza de Maquiavelo consiste en haber reconocido la posibilidad de una ciencia de la política correspondiente a la nueva física y psicología y a sus principios, y en haber expresado sus rasgos esenciales sencilla y determinadamente".

seres humanos se caracterizan como racionales, inquietos y voluntariosos, tratan de intensificar su disfrute de las cosas agradables y tienen capacidad para escoger y aplicar los medios adecuados de lograrlo. Esas características son "la fuente original del poder", según Micheal Mann.

¿Pero podremos llegar a concebir las relaciones de poder como relaciones causales? Según Shopenhauer, "la motivación es la causalidad vista desde dentro"²⁰. La motivación tiene que ver con el porqué de la conducta, con su activación y dirección. Motivos son las condiciones que provocan, regulan y sostienen el comportamiento, entendiendo como motivación el proceso por el que los estímulos, objetos, representaciones e imágenes que entran en la conducta como elementos situacionales, o variables independientes, logran o adquieren validez causativa en el sujeto, y por ello actúan sobre su conducta determinándola en una precisa situación y en una dirección dada.

Para Frederick Toates²¹, la motivación es la fuerza de la tendencia que promueve la conducta, teniendo en cuenta no sólo factores internos, sino también factores externos apropiados. A un factor externo que pueda desempeñar un papel estimulando la motivación se lo denomina a menudo incentivo. Así, la motivación se activa en función del estado interno y del incentivo. Conceptualmente, cualquier cambio en el estado interno o en el incentivo producirá cambios en la motivación.

La conducta se dirige hacia el logro de algún estado futuro deseado. La forma particular de conducta dirigida a la meta cesa una vez lograda ésta.

Linda L. Davidoff²² dice que motivos, necesidades, impulsos e instintos, son constructos, ideas diseñadas para explicar una conducta que de otra manera sería confusa. Se infiere que existen los constructos, pero no se les puede observar ni medir de modo directo. Define las necesidades como deficiencias que pueden basarse en requerimientos corporales específicos, en el aprendizaje o en alguna combinación de estos dos.

Motivo o motivación se refiere a un estado interno que puede ser el resultado de una necesidad, y se le caracteriza como algo que activa o excita la conducta, que por lo común se dirige a la satisfacción del requerimiento instigador. Los motivos establecidos de manera principal por la experiencia son conocidos sólo como motivos, y aquellos que surgen para satisfacer necesidades básicas relacionadas con la supervivencia y que están

²⁰Schopenhauer, citado en Pinillos, José Luis, "Principios de Psicología", Madrid, Alianza, 1.976, página 503.

²¹Toates, Frederic, "Sistemas Motivacionales", Madrid, Debate, 1.989, páginas 6-25.

²²Davidoff, Linda, "Introducción a la Psicología", Madrid, McGraw-Hill, 1.989, página 331.

arraigados en la fisiología por lo general son denominados impulsos. De acuerdo con Linda Davidoff, las necesidades no pueden diferenciarse de los motivos, de tal manera que ambos términos son intercambiables.

En la psicología actual, los conductistas tienden a abandonar el término motivación e instinto, para sustituirlos por el de "patrón de acción fija". Eibl-Eibesfeldt²³ engloba algunas expresiones emocionales humanas dentro de estos patrones de acción fija. Sin embargo, los gestos sociales y emocionales no caben bien dentro de estos patrones, ya que son modificables y moldeables por la cultura. También va en contra de la abundante literatura sociológica, económica y política sobre la influencia recíproca entre individuo y comunidad o sociedad.

¿Cómo funcionan los motivos en los seres humanos?. Para responder a esta pregunta se han construido los modelos de motivación. Los modelos de motivación nos explican los mecanismos de los motivos, cómo operan y disparan o inhiben la conducta. Los modelos más aceptados por los psicólogos para explicar el funcionamiento de la motivación son los siguientes:

- 1) Modelo homeostático
- 2) Incentivo
- 3) Teorías cognoscitivas
- 4) Las expectativas

1) **El modelo homeostático** postula que la raíz de la conducta motivada emerge de un desequilibrio que perturba la estabilidad o constancia del medio interior del sujeto. El desequilibrio puede ser un déficit de lo que el organismo precisa para su existencia. Estas carencias provocan estados internos de necesidad. Pero la alteración del medio o del sujeto también puede estar provocada por excesos o por estimulaciones desagradables. Semejante desequilibrio exige ser reestructurado o reequilibrado.

2) **Incentivos:** Para autores como Harlow y Meyer²⁴, la explicación homeostática era insuficiente. En sus investigaciones descubrieron que los estímulos externos pueden tener un valor tan intenso y persistente como las estimulaciones interoceptivas (son los estímulos que no son observables y provienen del interior del individuo) que operaban interiormente para suscitar el impulso. Por tanto, el valor de agrado o desagrado de los estímulos determina el proceso motivacional. La función motivante de los estímulos excede su valor homeostático. Aparte de que un estímulo sirva para reducir un impulso y restaurar un equilibrio biológico

²³Eibl-Eibesfeldt, I., "Ethology", New York, 1.970. Citado Por Davidoff, Linda "Introducción a la Psicología", Madrid, McGraw-Hill, 1.989, páginas 101-102.

²⁴Harlow, M. K., y Meyer, D. R. "Learning motivated by Manipulation Drive". J. Experimental Psychology, 1950, número 40, páginas 228-234.

alterado, puede ser también deseado, o evitado por sus cualidades hedónicas (probabilidad de que provoque placer o disgusto). Su valor de incentivo puede ser disociado de su función homeostática. Esta disociación es la que a fin de cuentas facilitaría la "autonomía funcional" de los motivos superiores, señalada por Allport²⁵. Estos motivos superiores (como la motivación de poder) son capaces de dirigir y hasta de oponerse a los motivos inferiores o biológicos. El ejemplo que ilustra esta idea sería la persona que entrega su vida por alcanzar un ideal.

3) Las teorías cognoscitivas destacan los procesos cognoscitivos de la motivación. Dentro de estas teorías hay dos direcciones. Por un lado, las que explican la motivación en función de las expectativas, esta función será explicada en el punto 4 de este epígrafe. Por otro, las que postulan el modelo de la disonancia cognoscitiva. Edward Tolman²⁶, influido por Kurt Lewin y J. W. Atkinson han elaborado una teoría cognoscitivo-axiológica, denominada "Expectativa X Valor", cuya expresión es:

$$Te = Me \times Ee \times le$$

donde **Te** es la tendencia al éxito; **Me** es la Motivación de logro; **Ee** es la expectativa del éxito y **Le** el valor del incentivo de la tarea. La expectativa o probabilidad subjetiva de éxito **Pe** se define en términos de incentivo, mediante la fórmula:

$$le = 1/Pe$$

Un esquema del proceso motivacional es el de Locke y Henne:

COGNICIONES (expectativas, autoeficacia)

emociones

NECESIDADES _____ VALORES _____ METAS _____ CONDUCTA

Según el esquema superior, el proceso motivacional se inicia a partir de las expectativas (o de cualquier otro proceso perceptivo o cognitivo. Al darse cuenta de que se desea algo, esta percepción es la necesidad misma. La necesidad pone en marcha el sistema de valores del individuo, que admiten o rechazan los deseos expresados por las necesidades como válidos y los convierten en metas para la conducta. A la vez, podemos observar en este cuadro, que el proceso motivacional puede ser más corto, si las cogniciones directamente provocan alguna

²⁵Allport, Gordon W. "Personality: a Psychological interpretation". Holt, Rinehart, Winston, 1.961.

²⁶Tolman Edward C. "Principles of Purpose Behavior". En S. Koch (ed.) Psychology: A Study of a Science, Vol. 2, New York, McGraw-Hill, 1.959.

emoción, que sin pasar por la criba de los valores y sin estar orientada hacia una meta, dispara una conducta.

Adler concibe la vida humana como un movimiento ascendente, una actividad en el espacio social. La vida es un continuo crecimiento. Para él existe una "motivación maestra", el esfuerzo por triunfar o "lograr la superioridad"²⁷. "Este es innato en el sentido de que forma parte de la vida misma". Las demás tendencias y motivaciones quedan subordinadas a tal esfuerzo.

Adler²⁸ afirma que "cada individuo se comporta en la vida como si tuviera una idea clara de su poder y de sus capacidades". Concibe una teoría bidimensional y dinámica de la estructura de la personalidad, donde las dos dimensiones son:

1. Actividad (energía)
2. Interés social

Para Adler, el individuo no es un mero producto determinado por las circunstancias, sino el agente que determina activamente su propia vida. En consecuencia, el ser humano se halla dotado de "poder creador". El hombre es una totalidad activa y creadora, socialmente integrada, cuyo núcleo es el "sí mismo" o "yo". Esta idea es precisamente la que le hizo romper con Freud en 1911. Suponía que el hombre tiende hacia la consecución del éxito. La conducta no depende de los hechos objetivos, sino de la valoración subjetiva que el individuo hace de ellos. Considera que las creencias, actitudes y metas son las causas esenciales de su conducta. La vida humana es movimiento y está orientada hacia el éxito subjetivamente concebido. Pero lo subjetivo no es inobservable, sino que tiene una dimensión, trasciende la acción y es susceptible de análisis. De las acciones manifiestas, Adler infiere conclusiones. Rebasa la fenomenología. Afirma que la meta final de una persona es ficticia²⁹.

La motivación de poder está asociada por lo general a otros factores, como el motivo de logro, autorrealización, control, dominancia. Esta es una escala diseñada por Cattell³⁰, quien describe al individuo que gusta de dominar y controlar a los demás, tener el mando, hacer prevalecer sus ideas ante los demás en el sentido de influir.

²⁷Gutiérrez Córcoles, José L. "Psicología Médica", Barcelona, Herder, 1.933, página 104.

²⁸Adler, Alfred, "Social Interest: a Challenge to mankind", New York, Puntnman, 1.933, página 19.

²⁹Adler, Alfred, "Psychiatric Aspects Regarding Individual and Social Organization", American Journal of Sociology, New York, 1.937, 42. Páginas 773-780.

³⁰Cattell, R.B. "Personality and Motivation Structure and measurement, Yonkers on-Hudson, New York, World Book Company, 1.957, páginas 59-61, 78, 83, 95.

No hay que olvidar que la noción de homeostasis desempeña un cometido básico en la mayoría de las teorías. "A la postre, el dinamismo conductual, no es sino un aspecto del incesante proceso de equilibración por el que los organismos preservan su integridad y se desarrollan"³¹.

4) **Las expectativas como componente motivador y normativo:** Se espera que una persona en una posición de poder influya en otros rápida y efectivamente; se espera que el líder sugiera acciones constructivas que lleven a la obtención de los objetivos del grupo y se espera que un seguidor no ofrezca soluciones o sugerencias que estén en desacuerdo con las ideas del líder. Las expectativas guían la interacción dentro del sistema social que constituye la estructura institucional³². Cuando las expectativas son compartidas por los miembros de un grupo dan lugar a la generación de las normas y la norma social está relacionada con el concepto de rol social. Cada rol social lleva implícita o explícitamente determinadas expectativas. Se tienen diferentes expectativas para los líderes que para los seguidores. Las expectativas nos indican qué comportamiento es apropiado en cada situación. Así pues, las principales características de las expectativas son la naturaleza anticipatoria y la cualidad normativa. El individuo anticipa cómo reaccionará la otra persona a sus acciones y modifica su comportamiento teniéndoles en cuenta. La actitud de otra persona se infiere por ciertas señales que da su apariencia, la expresión, la posición corporal; por su comportamiento anterior y su comportamiento actual y por el contexto situacional dentro del cual se lleva a cabo la acción. A partir de tal información el individuo clasifica el comportamiento de las personas en categorías y mediante la aplicación de las categorías, podrá anticipar las actitudes de sí mismo y de otras personas en cada nuevo encuentro. Cuando las personas no ajustan su comportamiento al de las expectativas causan sorpresa, indignación, disgusto o molestia. Sólo cuando uno es capaz de anticipar consistentemente los comportamientos de las otras personas, puede maximizar los resultados ganancias-costos.

El grado en el que las expectativas son normativas varía en proporción con la importancia de las ganancias y costos relacionados con la situación. Las normas incluyen premios y costos importantes en el grado en que están funcionalmente integrados en la estructura de grupo. Los sistemas están organizados de manera que a los actores que ocupan una posición se les premia por su conformismo con las expectativas de sus compañeros. Las obligaciones de los actores que ocupan una posición particular son los derechos de sus compañeros de rol. Un sistema puede estar organizado de tal manera, que los derechos propios de una posición pueden no ser premio suficiente para

³¹Pinillos, José Luis, "Principios de Psicología", Madrid, Alianza, 1.976, página 510.

³²Secord, Paul F., y Backman, Carl W., "Psicología social", Madrid, MacGraw-hill, 1.976, páginas 414-449.

motivar a los actores a cumplir sus obligaciones. En esta situación los actores sienten que se está abusando de ellos. Se suele resolver esforzándose por reestructurar la relación de manera que se igualen los derechos y las obligaciones propios de las dos posiciones.

Con mucha frecuencia el cumplimiento de las obligaciones del rol no se premia suficientemente si las expectativas son únicas (no compartidas), porque en esta clase de expectativas el premio por el conformismo, procede del compañero, pero en el caso en que las expectativas sean ampliamente compartidas, la aprobación general de los demás por el conformismo con las expectativas culturales y subculturales constituye un premio aún cuando el compañero no se comporte de modo recíproco. Hay casos de conflicto de rol que se producen, no tanto porque la persona sea incapaz de dar cumplimiento a sus expectativas, sino porque el rol no le permite la expresión de sus necesidades, no le permite desarrollar sus habilidades o no se ajusta a su temperamento. Por ejemplo una persona con grandes necesidades de logro, puede frustrarse con un rol ocupacional que no le permite avanzar. En estos casos el conflicto no surge de la incapacidad del individuo, sino de la insatisfacción con el rol.

Cuando un individuo quiere introducir cambios en la expectativas debería negociarlo con el grupo y llegar a un acuerdo donde las nuevas expectativas se definan y clarifiquen. La claridad y el consenso en las expectativas es muy importante ya que cuando faltan estos se producen conflictos por la incertidumbre del individuo acerca de lo que se espera y por las muchas interpretaciones conflictivas de cual pudiera ser el comportamiento apropiado para el rol, en estos casos se producen conflictos para intentar establecer y clarificar expectativas. Es el caso en que las organizaciones comerciales desarrollan y elaboran manuales de operación que pueden explicar lo que se espera de cada persona que ocupa una posición. Aunque es normal que un rol recientemente desempeñado, carezca de claridad. La falta de expectativas deja al individuo sin saber cómo comportarse.

4. EL MOTIVO DE PODER EN LA PSICOLOGÍA.

La psicología de principios del siglo XX, preocupada por el estudio científico de la conducta humana, no hace muchas concesiones a explicar algunos temas que preocupan en la vida real, tales como el origen del poder y sus mecanismos desde el punto de vista del individuo. Pero sí ha seguido siendo considerable el interés por descubrir los mecanismos que operan en la conducta. Cuatro corrientes se han decantado al abordar esta tarea:

1. Conductismo

Desde este punto de vista, la definición de conducta es: "el resultado de la interacción de un organismo substantivo con el

medio que lo hace posible y condiciona"³³.

John B. Watson³⁴, al igual que los asociacionistas, propuso una psicología completamente objetiva. La psicología tenía como objeto predecir la respuesta a partir del estímulo y viceversa. Aplicó los principios de la psicología animal a los comportamientos humanos.

Skinner³⁵ y sus seguidores concibieron una psicología sin sujeto: estudió las relaciones entre los estímulos y las respuestas sin preocuparse de la mente, ya que no era observable. La conducta queda expresada por ellos en términos de aprendizaje, a través de reflejos condicionados e incondicionados, mediante la administración de incentivos en forma de refuerzos positivos y/o refuerzos negativos.

Más adelante, hacia los años 70, se comenzó a pensar que en el aprendizaje de la conducta influían otras variables, aparte de las ambientales, más difícilmente controlables y observables en los experimentos. Las llamaron variables intermedias, lógico-matemáticas o fisiológicas. En todo caso, también se definían en términos de estímulos, respuestas y reforzadores, entendiendo por reforzador los premios y castigos que hacen que se mantenga o extinga la conducta.

Los constructos (ideas diseñadas para explicar conducta que de otra manera sería confusa) personalidad, libertad, poder, etcétera... estaban desterrados de estas teorías, en la medida en que no eran observables directamente.

Por tanto, la motivación de poder individual, desde el punto de vista psicológico, y entendido también como potencialidad, engloba las variables intermedias (la inteligencia, afectividad, memoria, etc.) a las que se refieren los neoconductistas. No así los conductistas rigurosos, que han remitido sus explicaciones a lo que Mahoney³⁶ y Theorensen han llamado "autocontrol" a variables internas (memoria, inteligencia, emociones) no

³³Pinillos, Jose Luis, "Principios de Psicología", Madrid, Alianza, 1.976, páginas 582-585.

³⁴Watson, John B., "Behaviorism", New York, Norton, 1.925, página 82.

³⁵Skinner, B.F., "Ciencia y Conducta Humana", Barcelona, Fontanella, 1970.

----- "La Conducta de los Organismos", Barcelona, Fontanella, 1.975.

³⁶Mahoney, M. J. y Theorensen, C. E., "El poder para la persona", New York, Books/Cole, 1.974.

observables directamente, a las que se refería R. J. Herrnstein³⁷.

Para Michael Mahoney³⁸, el aprendizaje social asigna un papel importante a la "función autorreguladora" (es decir, que la gente no se comporta sólo para ajustarse a las preferencias de los otros). La mayor parte de su conducta está motivada y regulada a través de patrones internos y de las reacciones autoevaluadoras ante sus propias acciones... Los humanos tenemos una capacidad sin parangón para convertirnos en muchas cosas, gracias a nuestra gran plasticidad y a nuestras facultades de conocimiento). Los juicios de autoeficacia (sensación de dominio, ser capaz de ejercer control sobre las reacciones de los otros hacia uno mismo, al igual que sobre los propios estados internos) están basados en cuatro fuentes de información: 1) Logros de ejecución; 2) experiencias al observar las ejecuciones de los otros; 3) persuasión verbal; 4) Influencias sociales que nos dicen que poseemos ciertas capacidades (en este sentido podemos recordar la paradoja de Carl Rogers: "se tiene más poder cuando se comparte". Al compartirlo podemos sentirnos identificados con otros y ver a través del otro nuestra propia influencia. Por tanto, el poder de la persona consiste en actuar sobre las propias percepciones, ya que esas acciones serían las que llevan al éxito o al fracaso. La incapacidad para controlar sentimientos, pensamientos e impulsos desmoraliza y distorsiona nuestras percepciones y conducta, dificultando nuestra capacidad para controlar a los otros. El sentimiento de pérdida de control provoca ansiedad. Pero son los otros, en la medida en la que se prestan a actuar como espejo de nuestra propia conducta, los que nos pueden devolver o reflejar las distorsiones de nuestra percepción, y de manera indirecta, darnos las "pistas" para recuperar control perdido.

Otra aportación de los conductistas al estudio de la motivación de poder consiste en la técnica para administrar los incentivos para perpetuar o extinguir conductas deseadas o indeseadas, el llamado condicionamiento instrumental. En el automodelado el poder se explica como la capacidad del individuo para movilizar los recursos, o sea, premios y evitación de castigos (hacen que la conducta se perpetúe o se extinga mediante el sistema de reforzadores, a los que ya nos hemos referido).

Skinner piensa que quien entiende de conducta es capaz de controlarla. Hay quienes le critican que él hiciera lo contrario³⁹, es decir, que porque controlaba la conducta en su laboratorio llegara a pensar que la entendía.

³⁷Herrnstein, R. J. "La Evolución del Conductismo", Estudios de Psicología, nº 1-1.980, páginas 47-61.

³⁸Mahoney, Michael J., "Cognición y Psicoterapia", Barcelona, Paidós, 1.988, 114-117.

³⁹Aparicio, J.J. "Con D. A. Norman", Estudios de Psicología, nº 1-1980.

2. Psicología Humanística

En fuerte oposición a los conductistas se han destacado los psicólogos humanistas rogerianos o seguidores de Carl Rogers⁴⁰, quienes mantienen que la tendencia actualizante en el organismo humano es la motivación básica. "La vida es un proceso activo y no pasivo, ya venga el impulso de dentro o de fuera del individuo". La tendencia actualizante incluye un desarrollo hacia la diferenciación de órganos y funciones; incluye un mejoramiento a través de la reproducción, y significa una dirección hacia la autorregulación y un alejarse del control de las fuerzas externas... El organismo se controla a sí mismo. En un estado normal, él se mueve hacia su propio mejoramiento y hacia una independencia del control externo. La tendencia actualizante es selectiva y direccional en una tendencia constructiva... Esta liberación del potencial personal desafía los conceptos usuales sobre los cuales está basada nuestra sociedad, a saber: que el poder es poder sobre y que la fuerza es fuerza para controlar. Rogers señala esta paradoja⁴¹: "Se gana influencia cuando se comparte el poder (...) El control es más constructivo cuando es autocontrol... Cuando los grupos descubren su poder se pone en marcha una revolución silenciosa."

Los psicólogos humanistas nos avisan de los peligros del desarrollo de las ciencias de la conducta. Estas teorías, en manos de algún órgano de poder malintencionado, totalitario o de algún sistema aislado, podrían servir para manipular a los individuos, despojándolos de su libertad, es decir podría llegar a crear un mundo semejante a la lo que Skinner describe en su famoso libro "Walden Dos"⁴², un mundo donde un equipo de científicos combinando conocimientos de ingeniería de la conducta y de ingeniería genética, y bajo el postulado de que la libertad humana no existe, crean una sociedad totalmente artificial y ordenada, donde los individuos han sido condicionados para realizar unas tareas concretas e incapacitados apostamente para experimentar otro tipo de necesidades que no sean las que se les programaron desde su nacimiento.

Rogers decide seguir el curso de acción que representa el vector más económico en relación con todos los estímulos internos y externos, porque ésa es la conducta más satisfactoria⁴³.

⁴⁰Rogers, Carl, "El Proceso de Convertirse en Persona", Buenos Aires, Paidós, páginas 1.974, 315-332.

----- "Client-Centred Therapy, Boston, Houghton Mifflin, 1.951.

⁴¹Rogers, Carl, "El poder de la persona", México, Ediciones El Manual Moderno, 1.985, Todas las páginas.

⁴²Skinner, B.F. "Walden Two". Nueva York, MacMillan, 1.948, Todas las páginas.

⁴³Rogers, Carl R., "El proceso de convertirse en persona. Mi técnica terapéutica", Buenos Aires, Paidós, 1.974.

piensa que cuanto más plena sea la vida de una persona, tanto mayor libertad de elegir experimentará y tanto más coincidirá su conducta con sus intenciones. La apertura del individuo al mundo y la confianza en su propia capacidad o potencial de entablar relaciones nuevas en su medio le convierten en el tipo de persona de quien surgen productos nuevos y creativos y cuya manera de vivir es igualmente original. En definitiva, sería una persona con capacidad de movilizar los recursos a su alcance para adaptarse y sobrevivir y realizarse en condiciones ambientales cambiantes.

La razón por la que viven una vida más plena reside en la confianza que poseen en sí mismos como instrumentos idóneos para enfrentar la vida. "Convertirse en las propias potencialidades" significa crecer, y sumergirse de lleno en el torrente de la vida. Concluyendo, cuando el ser humano disfruta de libertad interior, elige como la vida más satisfactoria el "proceso de llegar a ser"⁴⁴, y por tanto, una persona con capacidad para movilizar los recursos a su alcance para poder adaptarse, sobrevivir y realizarse en condiciones ambientales cambiantes.

Otra importante personalidad en el movimiento humanístico es Abraham Maslow, al que ya hemos aludido al exponer las clasificaciones de motivos más usuales. Según la teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow (1954), el hombre se mueve por necesidades psociológicas como la seguridad, el amor o la estima; por valores que las personas adquirieron cuando eran niños o desarrollados más tarde a través del proceso de socialización; por la necesidad de explotar todas aquellas habilidades que poseen; por la necesidad de evitar las experiencias dolorosas o de repetir las satisfactorias; por el oportunismo, la tendencia a aprovechar todas aquellas oportunidades que se le presentan. Todas estas necesidades contribuyen a crear las características propias de cada agente, y llevan a una infinita variedad de comportamientos. Considera que las personas que logran realizarse, son personas que logran la realización personal o que "actualizan" su propio potencial. En la obra "Motivación y personalidad"⁴⁵ fuerza y poder son las dos diferencias conceptuales del binomio auto-aprecio.

3. Psicoanálisis

La motivación es definida por los psicoanalistas⁴⁶ en

⁴⁴Rogers, Carl R., "El proceso de convertirse en persona. Mi técnica terapéutica", Buenos Aires, Paidós, 1.974.

⁴⁵Maslow, Abraham, "Motivación y Personalidad", Barcelona, Sagitario, 1.975, p. 39-63.

⁴⁶Freud, Sigmund, "New Introductory lectures on Psychoanalysis. In J. Strachey. Standard Edition (vol. 22). London, Hogarth, 1.964. (Obra original publicada en 1.933).
-----"Science and Psychoanalysis". Vol XX.

términos de impulsos irracionales e inconscientes. Para Freud, toda conducta es motivada, nunca causal. Coincide con los conductistas en que adopta una posición determinista respecto al ser humano. Sin embargo, difieren en la materia de estudio, el método y la población estudiada. Los conductistas estudian todos los animales, mientras los psicoanalistas estudian personas (generalmente en terapia). Son los cognitivistas y neoconductistas los que estudian los mecanismos y los procesos que actúan en personas normales.

Para Freud, "la gran mayoría de la gente tiene una fuerte necesidad de autoridad a la que ellos puedan admirar, a la que puedan someterse, y a que las domine, e incluso, a veces los maltrate. Esta necesidad de masas viene en el anhelo por el padre que vive en cada uno de nosotros desde la niñez"⁴⁷. El niño no es un animal sexual, cuyos deseos incestuosos deban reprimirse, sino un organismo pequeño, cuyas necesidades han de ser atendidas por los adultos poderosos.

Alfred Adler, discípulo de Sigmund Freud que en 1.911-1.912 abandonó la sociedad del psicoanálisis y creó su propia escuela, discrepaba porque pensaba que los instintos y las energías biológicas e innatas no tenían tanta importancia como las relaciones sociales que comienzan en la familia. La posición que se ocupa en la familia al nacer es muy importante para comprender la dinámica de la personalidad del individuo. Los conflictos importantes surgen entre el individuo y el ambiente y no dentro del individuo, como pensaba Freud.

Ahora podemos comprender mejor que Mahoney⁴⁸ incluya a Adler como cognitivista porque asigna a la percepción la tarea de dar significado al mundo, y a la cognición el poder de programar el movimiento y despertar emociones. Hay que buscar en cada paciente el mapa cognitivo básico del mundo y las instrucciones para enfrentarse a él, o sea, descubrir su "estilo de vida"... Las metas son motivadores en sí mismas y actúan como causa final de la conducta: las propias metas son a menudo inconscientes.

4. Psicología sistémica

La teoría jerárquica de Abraham Maslow⁴⁹ postula que los motivos están organizados jerárquicamente de la siguiente manera: en el escalón inferior están las necesidades fisiológicas; en el

New York. Grune Stratton, 1.965.

⁴⁷Freud, Sigmund, "Moisés y el monoteísmo", en Obras Completas.

⁴⁸Mahoney, Michael J., "Cognición y Psicoterapia". Barcelona, Paidós, 1.988, páginas 267-281.

⁴⁹Maslow, Abraham, "Motivation and Personality", New York, Harper and Row, 1.970.

segundo las necesidades de seguridad; en el tercero las de amor; en el cuarto las de estima y en el escalón superior están las necesidades de autorrealización, relacionadas con la capacidad para alcanzar ideales y actualizar el potencial (poder). Esta necesidad es tan importante que preserva la vida y le da más valor. Según Maslow, la necesidad de autorealización es la que debe predominar en los individuos saludables. Sin embargo, sólo el 1% de los individuos estadounidenses estaban sanos (en términos psicológicos). Achacaba estos resultados a que muy pocas personas conocen su verdadero potencial (poder) y se ajustan a los estereotipos culturales en vez de tratar de alcanzar las necesidades personales. La dinámica consiste en ir cubriendo esas necesidades desde el primero al último escalón; si alguna queda por cubrir, puede dominar a las demás y convertirse en el centro de la conducta.

Nos llama poderosamente la atención y confirma la hipótesis que deseamos validar el hecho de que el subsistema social y cultural en la teoría sistémica, así como la necesidad de autorrealización (poder), se encuentran en el escalón superior. Si a la jerarquía de Abraham Maslow aplicamos la dinámica de la teoría sistémica, sobre la cual volveremos en los últimos epígrafes del capítulo II, comprobaríamos que la necesidad de autorrealización (poder) controla la necesidad de estima, esta controla la de amor, la de amor controla la de seguridad y la de seguridad controla las necesidades biológicas, siendo éstas últimas las que proporcionan la energía. Además, la necesidad de poder estaría dirigiendo al resto de las necesidades, por estar inspirada en el sistema social y cultural, pero interaccionando con el resto de las necesidades y posibilitando la integración (funcionar como un todo coherente) de la personalidad. (Véase cuadro adjunto)

DINÁMICA MOTIVACIONAL = PODER POTENCIAL= PODER SOCIAL

				R e
Cultural	+	Realización poder logro riqueza	Sí	P O D E R
Social	+	Afiliación	Sí	
Psíquico	+	Amor	Sí	
Biológico	+	Biológico	Sí	

El cuadro pretende ilustrar la dinámica motivacional dentro de

subsistemas sociales. En la primera columna figura la jerarquía de subsistemas sociales de la acción relacionados con las distintas motivaciones humanas a través de los mecanismos de retroalimentación o feed-back. En la cuarta columna podemos observar que si la conducta suscitada por la motivación, responde a las expectativas, esta es una conducta que introduce cambios en el medio y tiende al poder.

En suma: el sujeto o individuo es un sistema; los organismos son conjuntos propios, jerarquizables dentro de una teoría general que diferencia entre sistemas abiertos y sistemas cerrados. En los cerrados, la interacción con el ambiente lleva a la pérdida de estructuras, ya que están incapacitados para oponerse con un proceso ectrópico (intercambio con el medio) de apropiación de entropía negativa (la entropía en física es el intercambio de energía, pero en información la entropía es la disponibilidad de un intercambio que se da por supuesto, para medir la cantidad de mensajes constituidos y diferenciados por la secuencialidad de señales físicamente posible; el intercambio de mensajes es a la vez un efecto y una causa entre la acción y la reacción). Los sistemas abiertos se autoconfiguran, mantienen y perpetúan en constante intercambio de elementos y energía con el ambiente. La interacción que deteriora a unos sirve para que se constituyan y conserven los otros. Y por su cualidad de abierto es el único en el que el motivo de poder como potencialidad dinámica tiene sentido.

5. LOGRO, PODER Y MEDIDAS.

La hipótesis de que la motivación de logro es una parte importante en la explicación de la movilidad social está recibiendo corroboración por parte de muchos investigadores. ¿Sed de dinero o sed de poder?. "El comportamiento de las personas, por supuesto, viene determinado por una variedad de necesidades, por valores intrínsecos como la necesidad de control o de autonomía", comenta Henry Mintzberg⁵⁰.

Las teorías de la interacción nos dicen que cada persona está influyendo y siendo influenciada por otra. Si esto es cierto, entonces, ¿por qué consideramos a una de ellas como más poderosa?. La respuesta a esta pregunta se basa en la naturaleza del "pacto" o negociación hecho entre las dos personas. La persona que es más poderosa es aquella que recibe comportamientos valiosos de la otra a cambio de comportamientos que él puede producir a bajo costo⁵¹.

⁵⁰Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Barcelona, Ariel Economía, 1.992, página 33.

⁵¹Secord, Paul F. y Backman, Carl W., "Psicología Social", Madrid, McGraw-Hill, 1.974, página 253.

La teoría de Emerson⁵² define "el poder (PAB), poder del actor A sobre el Actor B, como la cantidad de resistencia por parte de B que puede eventualmente ser vencida por A". Este poder se basa en la dependencia de B. De tal manera que el poder es una función no sólo de los recursos de A, sino también de las dependencias y alternativas de B. Ya que ambas partes en una relación tienen varios grados de poder sobre el otro.

La motivación de logro, similar en sus mecanismos y medida a la de poder, ha sido conceptualizada por Atkinson y Litwin⁵³ como una función de varios aspectos: la fuerza del motivo de obtener éxito y evitar el fracaso (Ie), las probabilidades de que cierto acto resulte un éxito o un fracaso (Pe), el valor motivacional que se otorgue al éxito o el fracaso Me. En la ecuación de Atkinson, la motivación se expresaría así:

$$Ie = (Me \times Pe \times Ie)$$

La teoría supone que el valor motivacional del éxito es proporcional a la dificultad de la tarea. Muchos estudios apuntan a la conclusión de que, a mayor motivación de logro, seguirá una ejecución mejor. Cuando el motivo para evitar el fracaso es superior al motivo de logro, los individuos soportarán mejor el fracaso que en otra situación en la que la expectativa inicial de éxito es superior. También se espera que subiendo o bajando el nivel de aspiraciones del individuo varíen las reacciones ante el éxito o el fracaso. La probabilidad subjetiva de éxito hace que una tarea se presente más o menos atractiva. La tendencia a evitar el fracaso lleva al individuo a elegir tareas más fáciles.

McClelland⁵⁴ define el poder como el gran motivador. Entiende por ambición de poder el deseo de producir impacto, a la tendencia de ser influyente, concepto que se explicará más adelante. El motivo de poder debe ser socializado, es decir, las personas que tienen un nivel elevado de "poder o control" están más mentalizadas en función de la institución, tienden a ser elegidos en otros departamentos, a controlar sus instintos y desean servir a los demás. Las personas motivadas por el poder logran que sus subordinados se sientan más seguros de sí mismos. En cambio, la persona autoritaria (concepto relacionado con el poder mal enfocado y mal entendido y persona insegura que necesita dominar o ser dominada) produciría el efecto contrario,

⁵²Emerson, R.M., "Power-dependence Relations", American Sociological Review, 1.962. Citado en Secord, Paul F. y Backman Carl W. "Psicología Social", Madrid, McGraw-Hill, 1.976, p. 253.

⁵³Atkinson, J.W. y Litwin, G.H., "Achievement Motive and Test Anxiety conceived as Motive to Approach Success and Motive to Avoid Failure", Journal of Abnormal and Social Psychology, 1.960, 60, 53-53.

⁵⁴McClelland, David C., y Burnham, "El Poder es el gran Motivador", en Harvard-Deusto, Bilbao, Ediciones Deusto, 1.980, páginas 163-174.

haciendo que la gente se sienta débil e impotente. Esta consideración sobre el autoritarismo lleva a MacClelland a hablar sobre los estilos de dirección: autoritario y democrático, siendo éste último el que produce los resultados más óptimos para la empresa.

¿Cómo se mide la motivación de poder, qué elementos intervienen en su medida? Un economista matemático al que ya nos hemos referido en los capítulos 2 y 4, mantiene la respuesta está en el campo normativo más que en el positivo. Habla de "la motivación prescriptiva", diciendo que es a veces descrita claramente en términos no éticos, teniendo que ver sólo con el seguimiento del interés propio. En la presentación clásica de esta posición, Harsanyi describe la perfecta conducta racional en el contexto de la teoría del juego en los siguientes términos: "Nuestra teoría es una teoría normativa (prescriptiva), en vez de una teoría positiva (descriptiva). Por lo menos formalmente y explícitamente trata de la pregunta de cómo cada jugador debería actuar en orden de promover su propio interés más efectivamente en el juego y no con la pregunta de como él (o personas como él) actuará en un juego de este tipo⁵⁵.

Otro problema para medir los motivos consiste en que la conducta humana no suele ser unicausal, por lo que tampoco desde nuestro propósito podemos juzgarla unimotivacional. Freud hizo una aportación importante al decir que no todos los móviles son racionales o que se les puede inferir racionalmente de sus acciones. Al enfocar su atención en los aspectos más irracionales de la conducta --errores de expresión, olvidos de hechos bien conocidos, sueños, accidente, síntomas neuróticos--, demostró que los móviles no son lo que parecen. Incluso podrían ser lo contrario. A partir de Freud los psicólogos han aceptado que un hecho cualquiera puede deberse a varios motivos. Por ejemplo, una persona no compra un coche sólo porque lo "necesite" en un sentido racional, sino porque la posesión de un determinado tipo de automóvil puede satisfacer otros motivos: el de poder, de prestigio e incluso sexual. ¿Cómo se puede saber cuales son estos móviles?. Freud ha proporcionado algunas pista a seguir. En los sueños y en las asociaciones libres --la fantasía--, buscó indicios de motivos irracionales. La limitación de su método fue que siempre lo era "ad hoc". No dotó a los científicos con unas medidas de los móviles que les permitieran:

-Poner de acuerdo a diferentes observadores en cuanto a los móviles que estuvieran actuando dentro de un grado de consenso necesario para la ciencia.

-Comparar a los individuos entre sí en lo relacionado con la intensidad de un determinado motivo.

-Hacer estimaciones de niveles o diferencias de grupo.

⁵⁵Harsanyi, J.C, "Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations", Cambridge, Cambridge University Press, 1977, página 16.

Por tanto, el paso siguiente consistió en desarrollar un método para medir diferencias individuales en los móviles humanos basados en la metodología de la psicología experimental y en los criterios psicoanalíticos de Freud y sus discípulos. El procedimiento que se siguió fue el siguiente:

-Se hizo surgir el móvil de logro en un grupo de sujetos con el fin de apreciar sus efectos sobre la su conducta. de esta manera se conseguía evitar el error de asumir a priori que podía inferirse la intensidad del móvil de logro en forma directa a partir de alguna conducta en particular.

-Se necesitaba un índice que indicara la presencia de un deseo de logro ya despierto. Para lo cual se utilizó una muestra de pensamientos espontáneos de una persona sometida a compulsiones externas mínimas, en suma, de sus fantasías y asociaciones libres estando despierto. Para lo que se hicieron experimentos con estudiantes universitarios.

-Se compararon los resultados obtenidos por los individuos a los que se le había inducido la motivación de logro, con los resultados de los individuos en condiciones normales y se comprobó que aparecían diferencias. No fue la lógica la que decidió qué aspectos de la fantasía reflejarían los móviles de logro, sino los resultados experimentales.

-Este paso consiste en obtener una puntuación del individuo, partiendo del hecho de que cuantos más pensamientos tenía de este género en condiciones normales, más intenso debía ser su móvil de logro, incluso en ausencia de instrucciones especiales para despertarlo. Al recuento de ideas relacionadas con el motivo de logro se le ha llamado el "n" logro (abreviatura de necesidad de logro). Este método puede utilizarse para medir la "n" poder (necesidad de poder). La "n" poder está definida como toda preocupación "en torno al control de los medios de influir en una persona".

Ya en la década de los años 1.950, los psicólogos David McClelland⁵⁶, John Atkinson, Russell Clark y Edgard Lowell adaptaron el TAT (Test de Apercepción Temática) para medir el motivo de logro, mediante láminas que tratan de sugerir el tema de logro para que los sujetos relaten una historia en torno a ellas. El psicólogo analiza las respuestas a las imágenes que tengan que ver con la necesidad de logro: competencia, esfuerzo, triunfo, realización, dominio, influencia, control, fuerza, autoridad, etcétera. Los investigadores están intentando

⁵⁶McClelland, David, Atkinson, John, Clark, Russell y Lowell, Edgard, "The Achievement Motive", New York, Appleton-Century-Crofts, 1.953, páginas 118-121.

desarrollar pruebas más objetivas, como Helmreich⁵⁷. Se cuenta con mediciones para los hombres de negocios sobre su "n" poder. En los relatos infantiles también se pueden ver estas variables. El coeficiente de fiabilidad por mitad de la puntuación de "n" poder basado en las narraciones infantiles fue sólo de 0,24 y, al igual que en el caso de la "n" afecto, las calificaciones se correlacionaban de modo significativo con la longitud de las narraciones en una muestra nacional dada ($r=0,29$, $p<0,05$). Una cuidadosa observación demostró que la correlación se debía enteramente al hecho de que las muestras muy breves de narraciones tendían a dar bajas puntuaciones de "n" poder una vez que pasaban de cierta extensión no aparecía ya correlación alguna entre ésta y la "n" poder. De aquí que se ordenase por orden de longitud a las muestras de narraciones, convirtiéndose las puntuaciones brutas de "n" poder a puntuaciones standard separadamente para el tercio inferior y para los dos tercios superiores de la distribución por longitud de las muestras de narraciones. Por este procedimiento se consiguió efectivamente independizar las puntuaciones de "n" poder respecto a la longitud de la muestra en que se basaban. Así se consiguió que el coeficiente de fiabilidad por mitad, corregido con arreglo a la extensión del relato, se redujese a 0,19, lo cual carece de significación estadística aun cuando la fiabilidad estimada para una puntuación total sobre la base de una muestra con un número doble de relatos es de 0,32 y $p<0.01$. En otras palabras, la medida de "n" poder es mucho menos fiable que la medida de "n" logro, y aun menos que la de "n" afecto. No obstante se la confrontó con diversos criterios económicos. El resultado fue que el efecto de la "n" poder parece hallarse relacionado con los medios políticos de que se hace uso con fines económicos y no con el desarrollo económico mismo⁵⁸. Se observa en particular que una combinación de baja "n" afecto alta "n" poder va muy estrechamente unida a la tendencia de una nación a recurrir a métodos totalitarios en el gobierno de su pueblo. Todos y cada uno de los más notorios regímenes de "estado policía" de la muestra (con una posible excepción) se hallaban por encima de la media en su "n" poder y por debajo de ella en "n" afecto (necesidad de afecto). Lo que me lleva a concluir que el poder no compartido lleva a establecer regímenes totalitarios o "estados policía".

Otros estudios realizados y/o recopilados por David McClelland⁵⁹ profundizan en la relación entre la agresividad y una "n" poder alta, cuyos resultados corroboran otras hipótesis

⁵⁷Helmreich, "Achievement Motivation and Scientific Attainment", 1.984. Citado en Davidoff, Linda "Introducción a la Psicología", Madrid, McGraw-Hill, 1.990, página 363.

⁵⁸McClelland, David C., "La Sociedad Ambiciosa: factores psicológicos en el desarrollo económico", Madrid, Guadarrama, 1.968, páginas 327-332.

⁵⁹McClelland, David, "Estudio de la Motivación Humana", Madrid, Narcea, 1.989, páginas 289-354.

que presuponían una correlación alta. Pero matiza que la agresividad canalizada se da en las clases altas, mientras en las clases obreras la agresividad está más manifiesta (incluso podría haberlo llamado violencia).

Winter⁶⁰ estudió el motivo de poder en 12 presidentes estadounidenses. Clasificó las preocupaciones, aspiraciones, temores y planes de acción de cada presidente, como se reflejaban en su discurso de toma de posesión de cargo. El resultado fue que los presidentes demócratas que orientaron su gestión a la acción fueron los que obtuvieron puntuaciones más altas, a su vez también obtuvieron altas puntuaciones en la necesidad de logro. En cambio, los presidentes republicanos fueron más reprimidos y sus puntuaciones en logro y poder fueron bajas. Winter menciona varias e interesantes relaciones entre el motivo de poder y las decisiones de política presidencial y las acciones:

-Los presidentes durante cuya gestión el país entra en guerra tendían a lograr altas calificaciones en el motivo de poder.

-Las puntuaciones de los presidentes en este motivo parecen relacionarse con la adquisición o pérdida de territorio durante las guerras, expansiones, tratados y luchas por la independencia.

-Tendían a la máxima rotación de personal en su gabinete.

6. PSICOPATOLOGÍA DEL PODER.

Para Alfred Adler, el impulso de poder es el eje en torno al cual gira toda la actividad humana, es el impulso fundamental. Cree que el sentimiento de inferioridad y la reacción contra él --afán de destacar, de triunfar, de dominar, etcétera-- juegan un papel muy importante en el comportamiento cotidiano. El hombre luchará contra el complejo de inferioridad y tratará de compensar esa deficiencia física o psicológica supercompensándose, en un afán de afirmarse y aun destacar por encima de los demás. Este afán de destacar y de dominar estará determinado por la magnitud del sentimiento de comunidad. Cuanto más aislado y más temeroso de la sociedad, más se orientará su vida hacia un sólo objetivo: su propio triunfo sobre los otros. Este objetivo envenenará su vida y le impedirá disfrutar serenamente de ella, sacrificándola al triunfo. De ahí esos hombres que sólo viven para "grandes empresas", ambiciosos, sin consideración alguna para los demás hombres, preocupados exclusivamente de su seguridad y poder. Por ese camino el hombre arriba a la neurosis. De ahí que no sea extraño que tras una actitud de superioridad, de crítica destructiva hacia los demás, de soberbia, de ambición o de envidia se esconda un oculto sentimiento de inferioridad.

Tal como expone Adler su punto de vista, parece estar de

⁶⁰Winter, D.G., "The Power Motive", New York, Free Press, 1.973 Citado en Morris, Charles G. "Psicología, un Nuevo Enfoque", México, Hispanoamericana, s.a., 1.987, página 164-168.

acuerdo con las teorías de la motivación basadas en la carencia y tendentes dirigidas a una meta que conseguiría reducir el impulso. El sentimiento de inferioridad que siente el individuo con respecto a su ideal de perfección inalcanzable es el gran motivador. El grado de actividad, concepto basado en la energía, parece estar relacionado con los recursos propios tanto físicos como mentales. Estos recursos varían según el concepto de sí mismo o autoestima. Las personas más activas experimentan mayor sentimiento de fuerza y menor inseguridad o sentimiento de inferioridad.

A los trastornos mentales Adler no los considera como enfermedades, sino como el resultado de un modo de vida equivocado, como "fracasos vitales". El error consiste en esforzarse por lograr una superioridad personal exagerada, en ausencia de un interés social suficiente. Es sinónimo de inmadurez. La persona lo espera todo sin contribuir en nada, apoyándose en los demás o explotándolos. Las guerras se deben a una voluntad de poder equivocada y pueden abolirse mediante el desarrollo del interés social. El prejuicio es una expresión del esfuerzo por lograr la superioridad a expensas de los demás.

También aborda Adler la relación entre poder y sentimiento de culpabilidad, que surge en dos ocasiones: 1) cuando el hombre no responde a sus propias potencialidades, situándose por debajo de su poder-ser y de su poder-hacer, y 2) cuando además de no responder reniega de su autorrealización y camina hacia el autoenvilecimiento y rebajamiento de sí. Deja de realizarse para ser como es todo el mundo. Adopta una actitud pasiva frente a la existencia y se cierra el camino hacia sí mismo, se pierde en el anonimato general. Esta vivencia de culpa puede ser "desencadenada" por la opresión de una sociedad tecnocrática, que oprime y que constantemente invita a disolver la individualidad en la masa. Consciente o no de la coacción que la sociedad ejerce, la culpa se instala en el individuo en cuanto deja de actuar de acuerdo a su propia conciencia. La culpa también hay que entenderla como consecuencia de la opresión de unos criterios morales vigentes, colectivos, que presionan a modo de super-yo social.

Otra relación se refiere al motivo de poder y agresividad. El hombre necesita de un cierto grado de agresividad, ya que gracias a ella no sólo colabora en la conservación de su vida y de la especie, sino también en la realización, afirmación y perfección de su personalidad. El hombre, en gran parte, triunfa gracias a su agresividad, una agresividad que se manifiesta no en los actos sociales, sino en creaciones humanas. Obras científicas, sociales, religiosas o políticas se deben a hombres de rica agresividad bien encauzada. La agresividad empuja al hombre hacia fines superiores, colaborando en la afirmación de sí mismo y coadyuvando con el instinto de poder o dominio. La agresividad surge como consecuencia de la frustración.

7.CONCLUSIONES PARA LA ECONOMÍA.

En conclusión: pese a las reservas de Schumpeter ante la imposibilidad de entrar en la conciencia del individuo, sí se pueden utilizar los motivos para explicar el poder. Lo hemos documentado al hablar de mecanismos de la motivación en general. Y ello porque la conducta motivada está dirigida a la acción y a la consecución de una meta (sea consciente o no). Por tanto, de una motivación alta en poder se seguirá la ejecución de poder que se posea. La relación entre la existencia del motivo de poder y la ejecución del mismo ha sido probada en experimentos como los realizados en ámbitos académicos, según los cuales los estudiantes más motivados por el poder realmente ocupaban posiciones de poder.

Las teorías mencionadas sobre la motivación nos confirman la idea de Aristóteles acerca de la existencia de un orden sensorial guiado por el deseo y un orden racional guiado por la elección. Pero apenas permiten diferenciar motivos de uno u otro orden. ¿Acaso no es la elección, derivada de la razón, un medio para satisfacer del deseo, lo más propio de los sentidos?.

La identificación de la causa o causas nos podría ayudar a definir fines y medios, para adentrarnos en el problema de la racionalidad. Pero, por lo dicho, no hay diferencias apreciables desde el punto de vista de la motivación y la causalidad entre el concepto de utilidad, sobre la cual se ha construido la motivación económica, y el de poder, que sigue siendo objeto de serias dudas entre los científicos sociales. Pero sin la existencia de motivos difícilmente se podría explicar la economía, como tampoco el poder. De ahí que Mill hablara de la costumbre y la competencia, Bentham de la utilidad, Marx de la acumulación... De ahí también que haya cierto consenso en el sentido de que "toda relación de poder depende de las motivaciones y de los costes de oportunidad que tienen las unidades dominantes para ejercer su poder y las unidades subordinadas para aceptarlo", aunque tema distinto es que toda relación de poder pueda ser entendida como una transacción entre unas entidades y otras"⁶¹.

Dos individuos que tengan acceso a los mismos recursos pueden ejercer diferentes grados de poder (con respecto a algún ámbito determinado) a causa de las diferentes motivaciones. Uno puede incrementar sus recursos para incrementar su poder; otro puede no hacerlo. Además, puesto que el poder es una relación entre los que controlan y los que responden (los C y los R, en términos de Dahl y otros), son importante no solo las motivaciones de los C, sino también las de los R. Una persona puede sentir adoración por la autoridad mientras que otra puede desafiarla. Cierta número de autores han explorado diversos aspectos de las motivaciones insertas en las relaciones de poder: Laswell, 1930; Rogow y Laswell, 1963, Cartwright, 1959).

⁶¹Direccionario Planeta, voz poder, pág 476.

Las motivaciones pueden relacionarse con los recursos por medio del lenguaje económico del coste, un factor introducido en el análisis del poder por el ya citado economista matemático Harsanyi. Con objeto de controlar a R, los C pueden tener que utilizar algunos de sus recursos. De esta forma, es probable que la demanda de recursos de los C esté en relación con el ámbito hasta el que estén dispuestos a ir para controlar a R. Y las variaciones en los recursos de los C habrán de producir probablemente variaciones en su poder. Los "costes de oportunidad" para controlar a R (es decir, lo que C debe renunciar en otras oportunidades como consecuencia del empleo de algunos de sus recursos en el control de R) son menores (siendo iguales los demás factores) si se es rico en recursos que si se es pobre. Para un rico el sacrificio de los dólares como contribución a una campaña es desdeñable, y para un pobre el mismo sacrificio es pesado. La disponibilidad de los C para utilizar sus recursos para controlar a R dependerá también del valor para C de la respuesta de los R (llevar a la determinación de la resistencia), valor que a su vez depende en parte de las motivaciones de los R. La motivación puede ser examinada también desde el punto de vista de las motivaciones de los C. Los costes de oportunidad de los R consisten en todo aquello que no es capaz de hacer si permite el dominio de los C. En el caso de los R, como en el de los C, su demanda de recursos y sus motivaciones ayudan a determinar sus costes de oportunidad. Así pues, una relación de poder puede ser interpretada como una suerte de transacción entre los C y los R.

La motivación de riqueza (dinero, deseo de seguridad) y la de amor (deseo de entrega o posesión) están de alguna forma englobadas en la de poder. Lo mismo el interés o las ideas, la regulación de los derechos de propiedad o cualquier otra que se ha dado para explicar la evolución de la economía y de sus instituciones. Pero podríamos extender sus contenidos a otras explicaciones unicasales que se nutren de uno o varios motivos y son apuntadas como causa de la historia: lucha de clases (marxismo), conflicto (Dahrendorf) y otras más. Con independencia de la relevancia de cada uno o de su papel causal, sí podemos asegurar que el de poder lo engloba. Así, el poder tiene mayor capacidad explicativa por introducir más factores variantes, aunque mayor riesgo y certidumbre.

Desde un punto de vista lógico, la motivación de poder tiene en concreto mayor capacidad explicativa que la persecución del interés, única hipótesis de la motivación económica, mientras que la de poder cuenta destacadamente con esta, pero con otras más, desde las motivaciones ideológicas o de mayor penetración en el orden racional a las motivaciones de carácter puramente sensorial o de orden netamente irracional. Pese a su enorme utilidad para el avance de la disciplina, numerosos economistas han visto demasiado estrecha la presunción de la maximización del interés propio. Estes es más fácil de someter a formacilizaciones y pruebas empíricas que la motivación de poder, aunque algunos simplemente piden que exista consistencia interna en la elección, lo que a otros les parece demasiado permisivo. Dicen que los seres humanos pueden perfectamente otras motivaciones, siendo el

interés propio una de las varios fines que una persona puede desear perseguir o alcanzar⁶².

En refuerzo de nuestra hipótesis de que la motivación de poder comprende a la del interés económico podemos también citar algunas de las conclusiones a las que llegan Ekins y Max-Neef en su reciente libro "Real Life Economics"⁶³:

-La economía no es la única, ni siquiera la más importante, dimensión y motivación de la vida humana. Las otras dimensiones, por lo menos las de carácter social, ético y ecológico, inevitablemente se relacionarán del modo más estrecho con lo económico y a su vez no cave considerarlas de forma aislada. La interacción debe asumirse en el análisis.

-La elección económica no es siempre, no es siempre, ni necesita serlo, enteramente racional. Los hábitos, las costumbres y la intuición son --desde luego, junto con la indispensable racionalidad-- aspectos importantes en cualquier proceso de formación de decisiones. Porque en la mente humana, además de la consciencia, están el inconsciente y el subconsciente. Con todo eso decidimos, y no sólo fríamente con base en la razón explícita.

-Las motivaciones y resultados de la actividad económica no son siempre conmensurables. El amor, el altruismo, el respeto, la dignidad, la belleza, son factores influyentes y deducibles en y de lo económico, pero difícilmente son analizables exclusivamente en función de los precios y de los intereses más concretos. Muchas de las necesidades, y casi todos los deseos, son igualmente inconmensurables. Como lo es el propio entusiasmo con que se persiguen los objetivos que cada uno decida fijarse.

Buena prueba de la superioridad de la motivación de poder son las grandes infraestructuras institucionales dejadas por el hombre como rastro de su historia y de su hacer cotidiano. Si ante un puente gigantesco o ante una calzada romana apreciamos no sólo que sirvieron de base a la actividad económica, sino que existió voluntad imperial por parte de roma al construirlas, ¿por qué no apreciar esa misma prueba den las organizaciones e instituciones que pone en marcha la humanidad y que refrendan y modifican con su actividad cotidiana?

⁶²Entre las numerosas críticas recientes a la naturaleza especial de la presuposición de la maximización del interés propio, tan sustantiva para la economía, pueden consultarse las aportaciones de Nagel (1970), Kornai (1971), Sen (1973, 1977, 1987), Scitovsky (1976), Leibenstein (1976), Schelling (1978), Wong (1978), Elster (1979, 1983), Hirschman (1982, 1983), McPherson (1982), Margolis (1982), Akerlof (1984), Schick (1984) y otros.

⁶³Tamames, Ramón, "La economía de la vida real", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 31-12-92, página 13.

Ciertamente, todos los datos instituciones apuntan a que el hombre es ante todo y sobre todo un constructor de organizaciones. Organizaciones que no brotan por el azar, o que si lo hacen son refrendadas en el día a día, sino que surgen por la necesidad humana de potenciar el poder individual. Y este motivo parece que predomina sobre todos los demás, en cuanto que los engloba, a pesar de las dificultades de medición a que nos hemos referido, que no son menores para la hipótesis de la utilidad económica.

Con similar afán de búsqueda --aunque no se centre en el poder interpersonal, sino en de la ampliación de la frontera de posibilidades, de búsqueda de la verdad, etcétera---, el hombre construye concepciones científicas que se han manifestado en evolución a lo largo de la historia. También construye ese otro tipo de instituciones que son las normas; como escribió Weber, "se puede concebir todo el universo del derecho privado moderno como una descentralización de la dominación en manos de los que están "autorizados" legalmente⁶⁴.

El efecto de ambas tendencias ha sido tanto el de aumentar las utilidades económicas como el de los recursos del poder. La organización y la ciencia, como dos caras de una misma moneda, han contribuido a que el poder, como el universo en sus últimas concepciones, se nos presente como un fenómeno expansivo, según han descrito Hall al hablar de poder⁶⁵, Hawking al escribir sobre el big bang y los agujeros negros del universo⁶⁶ y Kuhn al teorizar sobre la apertura de las ciencias sociales a las ideas que configuran un nuevo paradigma⁶⁷.

La diferencia entre motivos y causas está asociada a la de medios y fines, entre los cuales actúa la racionalidad. Quizá la fuerza del poder como motivo, su potencia expansiva, radica en su capacidad instrumental para lograr otros fines. Bertrand Russell afirmó: "El poder no es uno de los fines, sino meramente un medio para otros fines, y hasta que los hombres tengan presentes los fines a que el poder debiera servir, la ciencia no hará lo que es capaz para procurar la buena vida (...) En los deseos conscientes del hombre que busca el poder por sí hay algo de avaricia; cuando lo alcanza, necesita más poder, y no encuentra felicidad en la contemplación de lo que tiene. El amante, el poeta y el místico hallan una satisfacción más completa que la que pueda conocer el buscador de poder, ya que

⁶⁴Weber, Max, "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página 696.

⁶⁵Hall, John A., "Poderes y libertades", Barcelona, Península, 1988.

⁶⁶Hawking, Stephen W., "Historia del Tiempo", Barcelona, Editorial Crítica, 1988.

⁶⁷Barnes, Barry, "Kuhn, T.S. y las ciencias sociales", México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

pueden descansar en el objeto de su amor, mientras el buscador de poder debe estar perpetuamente ocupado en alguna nueva manipulación, si no quiere experimentar una sensación de vacío. Creo, por tanto, que las satisfacciones del amante, usando esta palabra en su sentido más amplio, exceden a las satisfacciones del tirano y merecen un puesto más elevado entre los fines de la vida(...) La ciencia como persecución del poder no debe introducirse violentamente en la esfera de los valores, y la técnica científica, si ha de enriquecer la vida humana, no debe rebasar los fines a que sirve"⁶⁸.

En definitiva, hemos encontrado base para pensar que, entre los distintos motivos, el de poder tiene naturaleza y ámbito superior, por incluir a todas las relaciones sociales, ya sean de orden económico o político. Hablamos de categorías distintas y superpuestas: economía y política equivalen a poder como economía y política equivalen a sociedad. El orden creado por el poder ha de ser entonces un orden por supuesto regulado por las relaciones de producción, consumo y distribución de los bienes económicos, pero no sólo por ellos, aunque en determinadas circunstancias históricas prácticamente así suceda, como en el capitalismo.

En los primeros años del nacimiento y extensión del capitalismo como régimen organizador de lo social, Davenant observaba que el motivo del beneficio suministra un principio regulador de la actividad comercial "sin regular", tanto de la internacional como de la nacional, y produce resultados que pueden gustarnos o no, pero que son determinados, no caóticos. En la actualidad, con el cambio del paradigma determinista al caótico, podemos añadir que los motivos de poder sustanciados en los económicos generan una ordenación de la economía y de la política tanto a nivel nacional como mundial. Pero esa ordenación no es ni puede ser determinista, sino que se muestra caótica. Davenant, a quien se atribuye un ataque a Pollexfen por identificar riqueza y dinero (más tarde List criticaría a Smith por centrarse en el valor olvidando la importancia de las fuerzas productivas) ya distinguía ambos órdenes.

3.LA RACIONALIDAD EN EL EJERCICIO DEL PODER.

Si admitimos que las motivaciones económicas quedan englobadas en las de poder, la racionalidad, generalmente entendida como la presunción de la cualidad que demuestran los hombres al adecuar sus medios a los fines, tiene una función instrumental para el poder económico porque la tiene para la voluntad de poder en general.

En los epígrafes sobre las principales teorías del poder desde el individuo vimos que éstas toman a la utilidad como guía de la elección. Lo mismo ocurría, especialmente, con los tres

⁶⁸Russell, Bertrand, "La perspectiva científica", Planeta-Agostini, Barcelona, 1986, páginas 217-218.

enfoques sobre la capacidad que tiene la persecución de la utilidad individual para organizar la política, la sociedad o la economía (lo que nosotros denominábamos enfoques de poder desde la organización, por suponer que el individuo recurre a la organización para potenciar su poder). Y de nuevo en el repaso de los intentos de medición volvimos a encontrar la utilidad como guía de la elección. Todas estas creaciones mentales, influenciadas por el imperio del paradigma neoclásico, parten de que el individuo trata de maximizar su utilidad; es decir, parten de que el individuo actúa racionalmente al seguir este criterio de elección. Algunos economistas dudan que sea una hipótesis válida si no va acompañada de otras suplementarias. Pero el caso es que ha contribuido al desarrollo de la economía. De ahí que nos encontremos ante la necesidad de estudiar el contenido del concepto de racionalidad y su presencia en las relaciones de poder.

La racionalidad se sitúa entre las ideas y los intereses que "produce" el sistema económico y que activan el sistema de poder. Es la intermediaria entre los recursos y las preferencias económicas y de poder. Pero la racionalidad, además de una relación entre medios y fines, es utilizada como una hipótesis que facilita las investigaciones científicas, motivo por el que ha sido objeto de creciente atención por la economía.

En la medida en que se comprueba que la racionalidad permite "conectar" los recursos con las preferencias, seleccionar los medios más adecuados para alcanzar los fines propuestos, e incluso seleccionar dichos fines, desaparecen las dudas de que tiene una función fundamental en las relaciones sociales, y por tanto de también de las económicas y de las de poder. Para extender al poder las beneficios obtenidos por la hipótesis de racionalidad en economía, bastaría con entender al mismo como un intercambio, ya sea de seguridad, dinero o ideas por sumisión. Como ha escrito Blau,⁶⁹ el intercambio social puede estar en la base de cualquier comportamiento orientado hacia un fin que se obtiene a través de la sociedad.

Detrás de la organización del poder en torno al intercambio están la racionalidad y el éxito del actual sistema económico mundial. El auge del capitalismo, de las infraestructuras institucionales que en su seno aportan un contexto a las relaciones humanas, debe mucho al progreso del cálculo racional, como ha sido merecidamente reconocido por Naredo⁷⁰. Lo comprobamos al constatar que todas las instituciones pueden y deben ser entendidas como contextos de racionalidad, lo que es lo mismo que

⁶⁹Max Weber, "The Theory of Social and Economic Organization", New York: Oxford University Press, 1947, página 116.

⁷⁰Naredo, José Manuel, "La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico", Madrid, Siglo XXI, 1989, páginas 59-60.

considerarlas marcos de ordenación de las relaciones sociales, contextos de poder que por ello se presenta ya como causa del orden social.

1.UTILIDAD DE ESTE CONCEPTO.

La utilidad de este estudio procede de una doble virtud: 1) De la hipótesis de racionalidad se derivan regularidades en los comportamientos individuales, por lo que tiene capacidad predictiva, y 2) La hipótesis es sencilla, unificadora y contrastable, por lo que se convierte en más atractiva⁷¹.

Así lo han entendido muchos economistas, incluidos los críticos de las teorías convencionales, como Oskar Lange, quien considera la hipótesis de racionalidad como un "atajo" metodológico⁷². Entre los sociólogos, por el contrario, no se terminan de ver en el concepto ventajas prácticas o metodológicas⁷³, por considerar que en la decisión del hombre influyen deseos, costumbres, intuiciones y diversos niveles de conciencia. La excepción por excelencia está en un economista y sociólogo, Max Weber, quien demuestra la utilidad del concepto diciendo que la estructura de cualquier comportamiento social se analiza mejor por su famoso procedimiento de los tipos ideales: decidir primero cuál hubiera sido el curso de acción racional, comparar la trayectoria real de acción y la racional, analizar las causas de la desviación del rumbo racional⁷⁴.

⁷¹Barberá, Salvador, "Algunos modelos de comportamiento racional en economía", dentro de "Invitación a la teoría económica", Ariel Economía, 1991, Barcelona, pág 212.

⁷²Lange, Oskar, "The Scope and Method of Economics", Review of Economic Studies, 13, 1945, página 30, escribe: "El postulado de racionalidad... nos proporciona una herramienta poderosa para simplificar el análisis teórico, pues si una unidad de decisión funciona racionalmente su decisión en cualquier situación se puede predecir por la mera aplicación de reglas de lógica (y de matemáticas). En ausencia de acción racional, tal predicción se podría hacer sólo después de un estudio empírico y esmerado de las uniformidades en los patrones de decisión de la unidad... Así, el postulado de racionalidad es un atajo al descubrimiento de leyes, gobernando las decisiones de unidades y a la predicción de sus acciones bajo ciertas circunstancias".

⁷³Swedberg, Richard, Himmelstrand, Ulf, y Brulin, Göran, "The paradigm of economic sociology", en Zukin, Sharon, y DiMaggio, Paul, "Structures of capital", Cambridge, Cambridge University Press, 1990, página 67.

⁷⁴Weber, Max, "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, dice que un pánico en la Bolsa se puede convenientemente analizar intentando determinar lo que habría sido el curso de acción sin la influencia de efectos irracionales. Entonces es posible introducir los componentes irracionales como causa de la desviación de este curso

Las dudas expresadas ante la hipótesis de racionalidad han sido reforzadas desde otras disciplinas, como veremos en varios de los siguientes epígrafes. Pero el concepto de racionalidad, a falta de otro mejor, sigue siendo operativo para la economía. También lo será para los propósitos de esta investigación sobre el poder, puesto que podemos atribuir a la racionalidad la explicación de la búsqueda de poder individual a través de las organizaciones; es decir, de la asociación y cooperación entre los humanos.

2. APROXIMACIONES A LA RACIONALIDAD.

La racionalidad, concepto tan complejo y equívoco como el propio de poder, implica en muchas de sus acepciones la relación entre medios y fines. Aquí lo entendemos como el indicador de razón entre ambos términos. En este sentido, tiene una estrecha relación con la economía, sobre todo si comparamos la definición de hombre racional dada por la lógica científica ("un hombre es racional cuando: a) persigue finalidades coherentes entre sí, b) emplea medios apropiados a las finalidades perseguidas"⁷⁵) y la definición de propia economía política, según la célebre fórmula de Robbins, retomada por Von Mises, Samuelson, Burling y otros, como "la ciencia que estudia el comportamiento humano en cuanto relación entre finalidades y medios escasos que tienen usos alternativos"⁷⁶.

En una consideración amplia, alguien es racional en su conducta, si tiene clara conciencia de sus fines, si conoce los medios necesarios para conseguirlos, si puede poner en obra los medios adecuados al efecto, si cuando hay conflicto entre fines de la misma línea y de diverso grado de proximidad da preferencia a los fines posteriores, y si los fines últimos perseguidos por

hipotético. "El método científico consistente en la construcción de tipos investiga y expone todas las conexiones de sentido irracionales, efectivamente condicionadas, del comportamiento que influyen en la acción, como "desviaciones" de un desarrollo de la misma "construido" como puramente racional con arreglo a fines (...). De igual modo procederíamos en la explicación de una acción política o militar: tendríamos que fijar primero cómo se hubiera desarrollado esa acción de haberse conocido todas las circunstancias y todas las intenciones de los protagonistas y de haberse orientado la elección de los medios --a tenor de los datos de la experiencia considerados por nosotros como existentes-- de un modo rigurosamente racional con arreglo a fines.

⁷⁵Allais, Maurice, "Fondements d'une théorie positive des choix comportant un risque", 1955, página 31.

⁷⁶Robbins, "The subject of Economics", página 6, citado por Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", México, Siglo XXI Editores, 1970,, página 13.

el sujeto de que se trate son compatibles entre sí⁷⁷.

En la medida que esta definición da preeminencia en la racionalidad a la elección de los fines últimos, quien busca el poder demostraría una mayor racionalidad teórica y práctica que quien busca la pura utilidad o el interés económico. El único requisito adicional a la racionalidad sería que estos últimos objetivos queden comprendidos en el de poder. Y eso lo corroboraremos en los siguientes capítulos.

Ciertamente, esa mayor racionalidad en la práctica de fines de poder con respecto a la práctica de los fines económicos entraña para nuestra investigación una obstáculo importante: si ya es difícil demostrar la racionalidad económica, más complicado resultará admitir esa hipótesis en el poder, cuyos motivos, actividades y resultados se nos presentan de forma menos commensurable que los de la economía. Por eso, nuestro propósito se centrará en demostrar al menos que la hipótesis de racionalidad en el ejercicio del poder no es menos extraña que en economía desde un punto de vista lógico y ontológico.

A las muchas condiciones puestas a la racionalidad unos párrafos antes puede añadirse una gran diversidad de tipos y significados, como consecuencia de los cuales el adjetivo racional se usa a veces con el significado de "inteligible", susceptible de ser entendido; otras como "preferible" o equivalente a "mejor que", dotado de "valor por sí mismo"; y las más de las veces se adoptan distintos tipos de racionalidad en operaciones con aspiración científica, cual la de racionalidad instrumental y racionalidad sustancial o sustantiva utilizada en la literatura filosófica⁷⁸, racionalidad de los fines y racionalidad de los medios o del valor (Weber), racionalidad substancial y funcional (Karl Mannheim), o simplemente razón y mera razón instrumental (Horkheimer y otros miembros de la Escuela de Frankfurt)⁷⁹.

⁷⁷Mosterín, Jesús, "Teorema", 3, 1973, páginas 455-79. Mosterín distingue entre la "racionalidad teórica" y la que llama "racionalidad práctica", en función de que se cree o practique la evidencia en la medida de lo posible. En último término, la racionalidad sería la disposición a adoptar los métodos que permitan una suficiente evidencia. En otro trabajo posterior, el mismo autor habla de "la incompleta racionalidad" (Teorema, 7, 1977, páginas 55-87), que sería la de racionalizar la producción de ciertos bienes sin racionalizar la eliminación de los desechos que son consecuencia de tal producción, o el producir rupturas de equilibrios naturales sin introducir (racionalmente) nuevos equilibrios naturales.

⁷⁸Sen, Amarthia, "Rational Behavior", Mew Palgrave, páginas 69-74.

⁷⁹Para estas y otras muchas acepciones, nos remitidos a Ferrater Mora, José, "Diccionario de Filosofía", Madrid, Alianza, 1990, en los términos o entradas sobre racionalidad,

Una de las causas más verosímiles del arraigo de la hipótesis de racionalidad en la economía-ciencia, con capacidad para ser proyectada a las relaciones de poder, la observamos en el hecho de que la economía-actividad opera constantemente con medios (recursos) y fines (asignación a una determinada alternativa), proceso de decisión presente en todo momento en el intercambio.

En cualquier caso, el intercambio siempre está abierto al ejercicio de la racionalidad. Como ha escrito Blau⁸⁰, es un proceso sumamente importante dentro de la vida en sociedad, la base de las relaciones de grupos y de individuos, pues está presente entre fuerzas oponentes y en los vínculos entre compañeros, en los conflictos entre enemigos y en las relaciones de cooperación. El intercambio da lugar a la existencia de vínculos estrechos entre miembros separados de una comunidad que no tienen ningún contacto social directo. Una definición más restringida del término haría referencia a otro tipo de procesos sociales, como por ejemplo las transacciones unilaterales en las que una de las partes ostenta una posición dominante. El intercambio lleva consigo la existencia de beneficios extrínsecos a la relación. Al estudiar la oposición al intercambio, Blau ha descrito la existencia de un intercambio secundario que se superpone al intercambio primario y cómo las transacciones indirectas son sustituidas por otras directas originadas por las expectativas normativas y escalas de valores de una colectividad. Casi todo el comportamiento humano, en mayor medida de lo que solemos pensar, está motivado por algún tipo de intercambio. Pero deben existir dos requisitos: Primero, el comportamiento debe estar orientado a fines que sólo se puedan alcanzar a través de la relación con otras personas. Segundo, el comportamiento ha de pretender ampliar los medios, de manera que sea posible alcanzar mejor los fines.

Sin embargo, el concepto de conducta racional es usado frecuentemente por la ciencia, sobre todo por la teoría económica, gracias a su carácter metodológico. La sociología y la psicología han demostrado la existencia de modelos sistemáticos de comportamiento humano, aplicables tanto a conductas racionales como irracionales, como han explicado Tversky y Kahneman⁸¹.

En economía, su interés por la racionalidad tiene dos explicaciones. La primera, que es interesante saber cómo se puede actuar de una forma racional en una situación dada; a esa la llama Amartya Sen "motivación prescriptiva". La segunda, que

racionalismo, razón y tipos de razón, páginas 2.757-88.

⁸⁰Blau, Peter M., "Exchange and Power in Social Life", Nueva York, John Wiley & Sons, 1964, páginas 4-6.

⁸¹Tversky, Amos, y Kahneman, Daniel, "Judgement Under Uncertainty", Science, Volumen 185, número 4.157, 1974, páginas 1.124-73.

también tiene utilidad el comparar la conducta racional con la actual. De esta manera, la caracterización de la conducta racional puede terminar también siendo especificada por la predicción de la conducta actual, "motivación descriptiva", subrayada en economía principalmente por la teoría del equilibrio general de Edgeworth en 1881, Arrow en 1958, en Debreu 1959 y Arrow y Hahn en 1971. El argumento es tal que, mientras la conducta actual puede en principio tomar cualquier forma, es razonable asumir que la mayor parte del tiempo, será de la manera que se puede describir como racional⁸².

En cualquier caso, todos los tratadistas o estudiosos de los que tenemos referencia sitúan la racionalidad en un orden aristotélico de la decisión, diferenciado y superior al orden sensorial, al de los deseos. Por tanto, tenemos que referirla a la elección humana entre alternativas diferentes, entre distintas combinaciones de medios y fines.

Hay quien argumenta al respecto que la simple consistencia interna de la elección no puede ser adecuada para la racionalidad, ni tampoco la maximización del interés propio puede ser vista como únicamente racional, en el sentido de que deje de ser una alternativa el perseguir otras clases de objetivos como altruismo, espíritu público, conciencia de clase o solidaridad de grupo. Si esto es fácil argumentarlo, lo más difícil es desarrollar una estructura alternativa para la racionalidad que pueda ser considerada satisfactoria para el propósito de capturar lo que podemos llamar la "razón en la elección humana".

Para esclarecer el concepto de racionalidad y los conceptos afines de utilidad y expectativas, ha sido de una extraordinaria importancia la teoría de la adopción racional de decisiones, surgida del campo de la economía y de la estadística matemática⁸³.

Los modelos de decisión formal suponen que todas las alternativas de elección son conocidas, que todas las consecuencias que se derivan de cada alternativa son conocidas y que cada serie de consecuencias conlleva una utilidad conocida; es decir, una magnitud en virtud de la cual pueden ordenarse las diversas series. La racionalidad (optimación) consiste, por tanto, en elegir la alternativa cuyas consecuencias representen la máxima utilidad⁸⁴.

⁸²Sen, Amarthia, "Rational Behavior", Mew Palgrave, páginas 69-74.

⁸³Simon, Herbert A., "El comportamiento administrativo", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Macmillan, 1968, vol. 1, pags 53-56.

⁸⁴Simon, Herbert, "Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization", New York, Macmillan, caps 4 y 5.

Pero el hecho de que la decisión racional se base en todos estos requisitos ha obligado en los últimos años a ampliar el universo de las decisiones para considerar la incertidumbre de las consecuencias (teoría de la decisión estadística), el tiempo y el coste que supone la obtención de información (muestreo sucesional, teoría de la investigación, teoría de equipos) y la oposición de intereses entre los actores racionales (teorías del oligopolio y de los juegos, temas que trataremos en los siguientes capítulos).

La disciplina donde más se ha utilizado la hipótesis de racionalidad ha sido la economía. Pero dentro de ella, como veremos en su correspondiente epígrafe, ninguna de las dos visiones standar del comportamiento racional (tales como la elección consistente o la maximización del interés propio) ha emergido como una representación adecuada de la racionalidad o de la realidad.

La explicación de la racionalidad necesita algo más que la consistencia de elecciones entre diferentes subconjuntos. Debe al menos requerir fuertes relaciones entre las aspiraciones y objetivos que la persona realmente tiene y las elecciones que esta persona hace. Este problema no se elimina por el procedimiento terminológico de describir la utilidad de la persona como una representación de la trayectoria de las elecciones, puesto que no ofrece ninguna evidencia o prueba independiente de lo que la persona quiere hacer o está intentando alcanzar.

Adicionalmente a estos problemas de racionalidad, que son compartidos por los modelos de certidumbre y los de incertidumbre, hay otros que sugieren resultados inciertos. El status de la información en los estados mentales alzan interesantes o importantes cuestiones o preguntas, tales como qué puede ser relevante o no tener en cuenta para valorar racionalmente cursos alternativos de acciones o diferentes acciones alternativas. Esto nos llevaría a plantear la naturaleza de la incertidumbre en sí misma, a distinguir entre la interpretación de probabilidades como grados de creencia y la interpretación de las probabilidades como frecuencias, a diferenciar --como hiciera Frank Knight⁸⁵-- entre el riesgo y la incertidumbre (las distribuciones de probabilidad están especificadas en el primero y no en el segundo).

En suma: hay que apreciar el mérito de tratar reducir una realidad compleja mediante la caracterización de la racionalidad en términos estrechos, puesto que la racionalidad parece implicar muchas características que no pueden ser resumidas en términos de una fórmula simple o directa como la consistencia binaria. Claro que ese estrechamiento de la racionalidad podría provocar una seria injusticia para con la noción de racionalidad, que es después de todo una de las preocupaciones fundamentales humanas.

⁸⁵Knight, Frank, "Riesgo, incertidumbre y beneficio", Madrid, Aguilar, 1947.

Para no cometer ninguna perversidad metodológica, bastará con advertir de las limitaciones de este recurso, aunque sin renunciar al mismo. Cuestión aparte será qué tipo de comportamiento pudiera ser descrito como racional y qué modelos de comportamiento racional podrían ser útiles a la hora de hacer predicciones sobre el comportamiento real. Estas dos cuestiones no son independientes entre sí. El primer paso al discernir su interrelación es reconocer la distinción entre las dos, aunque Sen concluye tras un detenido repaso a la literatura existente que sí se ha identificado las dificultades reales, pero no se ha dado soluciones adecuadamente estructuradas. "Es evidente la necesidad de ir más allá de la literatura existente. Pero está menos claro hacia dónde ir"⁸⁶.

3. FORMAS DE RACIONALIDAD.

Además de las distinciones que hicimos en el epígrafe anterior, Ferrater Mora señala que cabe considerar la racionalidad de tres modos: como expresando un contenido (proposiciones, principios, creencias, etcétera), como expresando un criterio o serie de criterios para formular juicios, y como expresando una actitud⁸⁷. Por la de los contenidos y de los criterios, ya hemos presentado como admisible nuestra hipótesis para la búsqueda de poder. También veremos que, como actitud, el motivo de poder o su ejercicio tampoco se diferencian mucho de la presunción de racionalidad en el comportamiento económico.

Schumpeter⁸⁸ se queja de la frecuencia con que se identifican actividad racional y trabajo sometido a las reglas de la inferencia lógica. Ve en el racionalismo una actitud ante la ciencia, un método, y distingue entre el filosófico y el sociológico (o económico). Centra el primero en "la creencia no sólo en que nuestro espíritu ("razón natural") es la fuente de verdades previas a la experiencia, sino también en que nuestra inteligencia es capaz de producir resultados acerca de temas supra-mundanales, como la existencia de Dios". El racionalismo sociológico es el que, aun participando de una fuente de conocimiento como la visión, afín a la creación artística, somete a prueba los resultados por medio del procedimiento lógico dictado por los criterios profesionales; así, del mismo modo que contemplamos desde los estoicos el universo físico como un todo lógicamente consistente y configurado de acuerdo con un plan ordenado, "así también podemos ver la sociedad como un cosmos que posee consistencia lógica intrínseca", le sea impuesto ese orden

⁸⁶Sen, Amarthia, "Rational Behavior", Mew Palgrave, página 74.

⁸⁷Para estas y otras muchas acepciones, nos remitidos a Ferrater Mora, José, "Diccionario de Filosofía", Madrid, Alianza, 1990, en los términos o entradas sobre racionalidad, racionalismo, razón y tipos de razón, páginas 2.757-88.

⁸⁸Schumpeter, Josep A., "Historia del análisis económico", Ariel, Barcelona, 1982, págs 152 y 153.

por voluntad divina o simplemente el observador descubra en él plan y finalidad independientes de su racionalidad analítica.

Además, Schumpeter distingue entre racionalismo sociológico o económico subjetivo y objetivo. "El segundo postula que este orden o plan es o puede ser realizado por la acción racional de los individuos o grupos que componen la sociedad; el primero no hace esa postulación. En los doctores escolásticos y en la mayoría de sus sucesores hasta el día de hoy se encuentran, evidentemente, los dos racionalismos". Luego advierte que el racionalismo subjetivo implica una sobrestimación del valor explicativo de la acción racional y nos tienta a prestar exagerada confianza a los argumentos teleológicos, riesgo que se suma al hábito frecuente en los economistas de erigirse en jueces de la racionalidad no solo de medios, sino también de fines (motivos).

Podemos también referir la racionalidad al ejercicio de la razón y aplicar tantos tipos como los de razón: abstracta, analítica, concreta, crítica, dialéctica, histórica, instrumental, mecánica, perezosa, práctica, recta y vital en el sentido orteguiano de saber a qué atenerse, saber orientarse. Como actitud, la razón vital le daría también racionalidad al motivo de poder.

Pero desde este mismo criterio de la racionalidad como actitud, la presunción de racionalidad en la búsqueda de poder la constatamos principalmente en los desarrollos de las diferencias de Weber entre racionalidad de los fines (fines que son medios para otros fines) y "racionalidad del valor" (la de las preferencias predeterminadas), entre racionalidad formal o sustantiva, que nos recuerda la diferencia de Polanyi también entre economía formal y sustantiva.

Weber distingue entre conductas "wertrational" y "zweckrational". La primera no se encuadra dentro de los actos racionales, a no ser que consideremos la definición del propio Max Weber: conducta "wertrational" "es una acción realizada por personas que, sin tener en cuenta los costes en los que pueden incurrir, ponen en práctica sus convicciones siguiendo lo que les indica su honor, obligación, sentido de la belleza, vocación religiosa, lealtad personal, o cualquier otra causa que consideran importante". Algunos actos de gran importancia no se realizan con la finalidad de obtener ventaja alguna; pero esto no significa que sean conductas irracionales. Se trata tan sólo de conductas "wertrational" y no "zweckrational", es decir conductas que están orientadas hacia unos valores máximos y no a la obtención inmediata de alguna recompensa. Esta distinción no es vanal. La conducta social orientada hacia unos ideales o valores absolutos es fundamental en la vida social, aunque a menudo se considere que se trata de comportamientos irracionales o asociados a una idiosincrasia determinada⁸⁹. La oposición

⁸⁹Blau, Peter M., "Exchange and Power in Social Life", Nueva York, John Wiley & Sons, 1964, páginas 4-6.

política radical, por ejemplo, es tremendamente importante para sus seguidores. No obstante, no conviene afirmar que la oposición política radical está orientada hacia el intercambio, ya que existen comportamientos radicales que se deben únicamente a impulsos irracionales o rasgos psicópatas de la personalidad. De igual manera, en las relaciones íntimas, cuya trascendencia es meramente intrínseca, las personas se conceden favores que no tienen ningún interés más que el de manifestar, e incrementar, un compromiso entre las partes. Podríamos afirmar que también existe cierto intercambio, ya que los favores incrementan el grado de compromiso de las relaciones personales.

Estas precisiones inspiradas por Weber y referidas a la economía nos parecen muy importantes porque introducen la consideración de que los valores morales desempeñan un papel de primer orden. Vienen así a matizar la separación trazada desde los orígenes del capitalismo entre economía y moral, precisamente a propósito de la extensión de la contabilidad y del cálculo racional⁹⁰. Vienen a reintroducir el reconocimiento de la alta función que tienen los valores morales en cualquier economía.

Smelser, al hablar de racionalidad formal y racionalidad social, no sólo había captado la idea de Weber, sino que percibió el posible conflicto entre ambos tipos, similar al que presentaba Weber entre la ética de la responsabilidad y la ética de las convicciones. Sobre "Economía y sociedad" de Weber construye Smelser el conflicto entre dos tipos diferentes de racionalidad, la de la economía oficial (economic rationality) y la de las asociaciones comunitarias (communal rationality).

Esta distinción ha hecho concebir a muchos sociólogos y economistas, en especial a la nueva corriente de los socio-economistas o teóricos de la economía sociológica, la esperanza de levantar a partir de la noción de racionalidad una solución al antiguo problema de explicar simultáneamente la influencia del actor y la influencia del ambiente social sobre sus acciones, sobre el cual abundaremos en el epígrafe sobre "racionalidad individual y social".

Es esa la racionalidad que llevará al hombre a mantener una actitud asociativa y cooperadora, demostrada por la generalización y creciente importancia de sus instituciones, capaces de regular la vida social de comunidades cada vez más densas y complejas.

Es esa la racionalidad de la que hablaba Parsons al señalar que en el poder hay un aspecto distributivo (para que B obtenga un poder A tiene que perder algo del suyo, en juego de suma cero), pero también otro colectivo, mediante el cual varias personas en cooperación pueden aumentar su poder conjunto sobre

⁹⁰Naredo, José Manuel, "La economía en evolución", Madrid, Siglo XXI, 1987, páginas 59 y siguientes.

terceros o sobre la naturaleza⁹¹. En casi todas las relaciones sociales, el poder distributivo y el colectivo, el explotador y el funcional, actúan simultáneamente y están entrelazados. Se trata de una relación dialéctica. Al perseguir sus objetivos, los hombres establecen relaciones cooperativas y colectivas, crean una organización social y una división del trabajo. La organización y división de funciones comporta una tendencia inherente al poder distributivo, derivado de la supervisión y la coordinación. Pero la división del trabajo es engañosa: aunque entraña la especialización de funciones a todos los niveles, el más alto supervisa y dirige.

En consecuencia, ya ponemos mantener, con el respaldo de la evidencia del entramado institucional y de los teóricos citados, al margen de la consistencia lógica de nuestras proposiciones, que la diversidad de formas de racionalidad corroboran la idea de que, al organizarse, los hombres no sólo incrementan el poder de la comunidad, sino que tienen la oportunidad también de elevar el poder de algunos de ellos. Tenemos, pues, la prueba de la racionalidad humana en la búsqueda del poder.

4.LA RACIONALIDAD EN ECONOMÍA.

Hace tiempo que en economía se han señalado las deficiencias del modelo de "agentes racionales". Pero sigue aceptado porque proporciona una base sólida para esgrimir argumentos, refutarlos o realizar predicciones. Cualquier otro modelo es una caja de Pandora donde caben infinitas posibilidades de comportamientos irracionales⁹².

En economía, el principio de racionalidad consiste básicamente en reducir las decisiones a una conducta maximizadora, como han señalado Barberá, Esteban y otros⁹³. Godelier ha señalado que se supone que los individuos que pueblan la economía "persiguen fines coherentes entre sí y emplean medios apropiados para ello. Su comportamiento económico se vuelve racional cuando lo organizan para obtener un "ingreso máximo" del uso de los medios y para hacer un uso óptimo de este ingreso,

⁹¹Parsons, Talcott, 1960, "The distribution of power in American society", en "Structure and process in modern societies, Free Press, Nueva York, páginas 199 a 225.

⁹²Stiglitz, Joseph E. "Un siglo más de ciencia económica", The Economic Journal, enero 1991, páginas 137-138.

⁹³Barberá, Salvador, "Algunos modelos de comportamiento racional en economía", en Marimón, Ramón, y Casalmiglia, Xavier (directores), "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, páginas 211-228, y también Esteban, Joan María, "Acerca de la confianza en el dinero", páginas 45-57.

obteniendo el "máximo de satisfacción" deseada"⁹⁴.

Este concepto microeconómico de racionalidad pertenecería a la categoría de la racionalidad formal concebida por Weber y Smelser. En su forma elemental, indicaría que empresas y familias eligen el tipo de acción que maximiza su propio interés. Las empresas buscan maximizar ganancias y las familias utilidad. En la teoría del consumo, la racionalidad queda definida por la capacidad de elegir de manera consistente o de manifestar indiferencia, dada una función de preferencia bien ordenada. Las empresas racionales han de actuar sobre su función de producción maximizando sus ganancias al elegir las combinaciones de menor coste de consumos para cada nivel de ingresos.

Este concepto económico de racionalidad ha sido desarrollado por la escuela neoclásica. Sus elementos claves son pocos: situación de recursos escasos, información completa y selección correcta. Su objetivo es reducir las decisiones a una conducta maximizadora⁹⁵. Uno de las grandes contribuciones de los economistas neoclásicos ha sido la incorporación a sus análisis de los costes de transacción e información, excluidos anteriormente. La teoría de juegos, por su parte, llegó a la conclusión de que el modelo de "agente racional" no sólo resultaba inadecuado, sino que era además incompleto e inconsistente, como han señalado Binnmore⁹⁶ y Reny⁹⁷. Tampoco la teoría de juegos consigue realizar predicciones adecuadas sobre el comportamiento de los agentes. En esta teoría, el agente económico puede actuar de manera irracional, pero el equilibrio

⁹⁴Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", México, Siglo XXI Editores, 1970, página 30.

⁹⁵Barberá, Salvador, "Algunos modelos de comportamiento racional en economía", en Marimón, Ramón, y Casalmiglia, Xavier (directores), "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, págs. 211-230, ha discutido en profundidad las diversas formas que este principio metodológico fundamental ha revestido en economía. Advierte que ha estudiado las consecuencias de las acciones del agente racional "con independencia de las acciones de otros agentes", para luego reconocer que "la mayor parte de las acciones de los agentes económicos se desarrollan en contextos donde unos interaccionan con otros, sin que ninguno pueda controlar totalmente las consecuencias del conjunto de decisiones que cada uno contribuye parcialmente a formar". Se hace necesario acudir a modelos dinámicos más complejos.

⁹⁶Binnmore, K., "Modelling rational players I and II", Economics and Philosophy", 3 y 4, 1987 y 1988, páginas 179-214 y 9-55, respectivamente.

⁹⁷Reny, P., "Rationality, common knowledge and the theory of games", Princeton University Department of Economics.

dependerá del grado de irracionalidad de sus actuaciones⁹⁸. La economistas han de intentar describir cuál es el comportamiento real de los agentes económicos, al margen de sus concepciones sobre la hipótesis de la racionalidad.

En la presunción de racionalidad del comportamiento han querido ver algunos economistas las diferencia entre economía y sociología. Así lo hizo notar Paul Samuelson en una famosa cita de "Foundations of Economic Action": "Muchos economistas separarían la economía de la sociología sobre la base del comportamiento racional o irracional". Lo cierto es que los sociólogos han fundamentado sus tesis en la hipótesis de racionalidad mucho menos que los economistas.

Sin embargo, desde la economía sociológica (Amartya Sen, Albert O. Hirschman, Amitai Etzioni, y otros personajes menos caracterizados de socioeconomistas)⁹⁹ se ha erigido la mayor alternativa a la concepción neoclásica de racionalidad. De la mayoría de los citados han surgido recientes críticas, coincidentes en considerar vacío de contenido el concepto neoclásico. Después de que Sen dijera que "la teoría tradicional tiene demasiado poca estructura", Albert O. Hirschman le apoya y añade que la teoría económica tendrá que invertir su concepto básico con una estructura más compleja, si quiere captar mejor la realidad¹⁰⁰. Otros economistas, para remediar las deficiencias del concepto¹⁰¹, han propuesto ideas como las de

⁹⁸Fudenberg, D., y Maskin, E., "Evolution and cooperation in noisy repeated games", American Economic Review, Papers and Proceedings, número 2, 1990, páginas 274-9.

⁹⁹La lista tendría que incluir, por ejemplo, a Gary Becker, James S. Coleman, George C. White, Mark Granovetter, Oliver E. Williamson, Kenneth J. Arrow, Mancur Olson, Thomas C. Schelling, Neil J. Smelser, Daniel Bell, Robert M. Solow, Arthur L. Stinchcombe y Aage B. Sorensen. Pero las críticas más elaboradas han procedido de Sen ("Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", Philosophy and Public Affairs 6:317-44).

¹⁰⁰Hirschman, Albert, "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse", American Economic Review 74, págs 89-96.

¹⁰¹Williams, Edward E., y Findlay III, M. Chapman, concluyen su "A Reconsideration of the Rationality Postulate", American Journal of Economics and Sociology, vol. 40, 1981 nº 1, pag 18-19, diciendo que "it is becoming increasingly obvious from the research conclusions of other (non-economic) disciplines (psychology, philosophy, political science and sociology in particular) that the simplistic notion of "economic man" posited so often in economic literature, is more fancy than fact".

racionalidad limitada, punto de satisfacción y eficiencia-X.¹⁰²

Las discusiones sobre la racionalidad son frecuentes en la sociología económica¹⁰³. Dos bloques de opiniones pueden distinguirse sobre la utilidad del concepto:

-Entre los oponentes al concepto formal figuran muchos institucionalistas y gentes como Polanyi y sus seguidores. La actitud de Marx es más ambigua. Por un lado, está claro que Marx utilizó un método muy racional de análisis y que seguidores como Oskar Lange aceptaron la racionalidad modificada. Por otro, ha originado comentarios sarcásticos, como los emitidos por Lord Robbins al definir la economía.

-Entre los favorables al concepto (incluyendo el usado por los economistas) destaca sobremanera Max Weber, quien centra muchos de sus análisis alrededor del mismo. Talcott Parsons y Nel Smelser, seguidores de Weber en este frente, le consideraron simplemente un concepto importante en el análisis de la economía.

Pero no son los socio-economistas los únicos críticos, como parece dar a entender la citada sentencia de Samuelson. Economistas de la talla de Arrow mantienen que la racionalidad no es un principio esencial para la teoría económica¹⁰⁴, así

¹⁰²Una revisión del mismo tema ha sido realizada por Alessi, L., "Property Rights, Transaction Costs and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory", *American Economic Review*, vol 73, nº1, 1983, págs 64-81. Por su parte, Lovejoy, Arthur O., "Reflections on Human Nature, Baltimore, Johns Hopkins Press, ha señalado que la razón humana tiene una influencia secundaria y muy pequeña sobre la conducta de los hombres, mientras que los deseos y sentimientos irracionales o no racionales son realmente las causas eficientes de todos o de casi todas las acciones humanas. Cohen, P.S, "Rational Conduct and Social Life", dentro de la obra "Rationality and Social Sciences", London, Rotledge and Kegan Paul, 1976, págs 132-154, y Johnson-Laird, P.N, "Thinking as a Skill", *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, vol. 34A, 1982, págs 1-29, figuran entre quienes sitúan el concepto de racionalidad dentro de los casos de grados o niveles, otra de las alternativas más frecuentes a la de asumir que las gentes son racionales o no racionales. Por último, Leibenstein, Harvey, ha lanzado el altamente relevante concepto de Eficiencia-X. a desde sus obras "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency", *American Economic Review*, vol 56, 1966, págs 392-415, y "Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics", Cambridge, Harvard University Press, 1976.

¹⁰³Swedberg, Richard, Himmelstrand, Ulf, y Brulin, Göran, "The paradigm of economic sociology", en Zukin, Sharon, y DiMaggio, Paul, "Structures of capital", Cambridge, Cambridge University Press, 1990, páginas 66-70.

¹⁰⁴Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 70.

como que su validez procede sólo de la adición de hipótesis suplementarias, como la de la heterogeneidad entre los agentes individuales, la frecuencialidad, la separabilidad, etcétera¹⁰⁵, pues si todos los individuos tienen la misma función de utilidad no hay lugar para el beneficio, por lo que en las bases del análisis económico, desde Smith en adelante, está la existencia de diferencias. Sus consecuencias de utilidad y potencia derivan de la conjunción de la racionalidad individual y otros conceptos básicos de la teoría neoclásica: equilibrio, competencia, mercados completos. La importancia de todos estos supuestos fue explicitada por primera vez por Frank Knight; en términos de Edward Chamberlain, necesitamos no sólo pureza, sino competencia perfecta, antes de que las hipótesis de racionalidad alcancen todo su poder. De ahí que sea más verosímil bajo condiciones muy ideales. Cuando estas condiciones desaparecen, los supuestos de racionalidad se someten a una fuerte tensión e incluso pueden llegar a "autocontradecirse". Ciertamente, implican una habilidad en proceso de información y cálculo que está más allá de lo factible y no puede justificarse como resultado de un proceso de aprendizaje y adaptación.

Aunque la economía-ciencia siempre ha estado basada en una cierta noción de racionalidad, las posiciones de los grandes economistas no han sido menos críticas. John Stuart Mill argumentaba que es la costumbre y no la competencia la que rige gran parte del mundo económico, si bien añadía que la única posible teoría está basada en la competencia (que en sus teorías incluye ciertos elementos de "racionalidad", particularmente el cambio de capital y trabajo a actividades que producen un mayor rendimiento). En Smith y Ricardo, la "racionalidad" tuvo el significado limitado entre preferir más que menos, de forma que la tecnología en Ricardo tenía el significado de que en un entorno competitivo las empresas eligen las proporciones de factores de forma que minimicen los costes unitarios. Marx, como luego Max Weber, considera la racionalidad fundamental para el crecimiento del capitalismo, al caracterizar en "El capital" al avaro como a un loco y al capitalista como un loco racional.

La hipótesis de "racionalidad" de los clásicos era ya de alguna forma maximizar las ganancias, aunque esta formulación no fue explícitamente realizada en su generalidad hasta 1880 y aunque ellos no vieron racionalidad en el lado de los consumidores; ni siquiera Mill y Cournot notaron que la demanda de cualquier artículo depende del precio del de todos. Esa carencia fue ocupada por los pioneros de la revolución marginalista, Jevons, Walras, y Menger (a los que se anticipó Gossen. Los puntos principales en el desarrollo posterior de la teoría del utilitarismo son bien conocidos: el comportamiento racional es una propiedad ordinal, el supuesto de que un individuo se comporta de manera racional tiene de hecho unas consecuencias observables, y para cualquier forma de excesos de las funciones de demanda agregada hay una elección de mapas de

¹⁰⁵Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 71.

preferencias y de dotaciones iniciales, una por cada individuo en la economía, cuya maximización implica el empleo de los excesos de las funciones de demanda agregada¹⁰⁶.

En la economía contemporánea, hay básicamente dos enfoques al problema de la conducta racional, de acuerdo con Sen¹⁰⁷. El primero añade a la conducta racional la condición de incertidumbre¹⁰⁸. Un segundo enfoque, cuyos orígenes vienen de Adam Smith, cuenta con la existencia de conducta racional bajo certeza en la persecución del interés personal. Desde entonces, parte del pensamiento económico ve el interés propio afincado en algunas esferas de actividad, sobre todo el intercambio, aunque no descarta que otras muchas otras motivaciones sean importantes en el comportamiento humano en general¹⁰⁹. Esta hipótesis de perseguir al máximo el interés propio hace el análisis de la conducta individual más fácil. Tal tipo de conducta es crucial para derivar ciertos resultados que hoy son centrales a la teoría económica tradicional y moderna, como el óptimo de Pareto, el equilibrio competitivo y viceversa¹¹⁰. Todo ello permitió configurar el llamado Teorema Fundamental del Bienestar Económico: cada uno de los equilibrios competitivos perfectos (en los cuales cada persona maximiza su utilidad, dados ciertos precios) llega al óptimo de Pareto bajo ciertas suposiciones (como la no existencia de externalidades). Si le añadimos otras suposiciones (como la ausencia de crecientes economías de escala), cada estado óptimo de Pareto es un equilibrio perfectamente competitivo con respecto a cierto conjunto de precios y alguna distribución inicial de recursos. Y ello es así porque el óptimo de Pareto es una característica de la maximización del interés propio de un grupo.

Pero la hipótesis de busca del interés presenta también sus lagunas. Estrictamente hablando, ni el interés propio implica

¹⁰⁶Además de Arrow, puede consultarse al efecto Sonnenschein, 1973; Mantel, 1974; Debreu, 1974; para obtener una visión de conjunto acudir a Shafer y Sonnenschein 1982.

¹⁰⁷Sen, Amartya, "Rational Behavior", New Palgrave, página 68 y 69.

¹⁰⁸Análisis reduccionistas de este tipo pueden encontrarse, por ejemplo, en Houthakker (1956), Uzawa (1956), Arrow (1959), Richter (1971), Sen (1971), Herzberger (1973) y Suzumura (1983). Artículos que critican (y argumentos en contra de) la forma binaria de racionalización (binary approach to rationality), ver Kanger (1976), Vauthier (1985), Sen (1985a, 1986a) and Sugdon (1985). Para más referencias de todos ellos, consultar Sen, Amartya, "Rational Behavior", New Palgrave, página 74-76.

¹⁰⁹Winch, 1978; Brennan and Lomasky, 1985, y Sen 1987.

¹¹⁰Arrow 1951; Debreu, 1959, y Arrow y Hahn, 1971.

consistencia, ni por supuesto a la inversa¹¹¹. La manera en que el interés propio ha sido contemplado en la teoría económica lo ha convertido en claramente binario, en una forma de orden. A menudo se le considera representable numéricamente. En algunos tratados de comportamiento racional la distancia entre la aproximación o perspectiva del interés propio y la perspectiva de consistencia se anula por algunas definiciones cuidadosas. Por ejemplo, en la teoría de la preferencia revelada expuesta por Samuelson, la consistencia es expuesta en la forma del axioma débil de la preferencia revelada: si X es elegido de un conjunto que contiene a Y, entonces Y no será elegida de ningún conjunto que contiene a X. De una manera u otra, la consistencia impuesta por el axioma de preferencia revelada puede conducir a una relación de preferencia que tiene las propiedades de regularidad normalmente asociadas con el concepto de interés propio. Pero el ejercicio de relacionar estos dos conceptos está basado en la definición de la relación de elección como una relación de preferencia que se revela en el acto de la elección.

La perspectiva o la visión del interés propio desde el comportamiento racional es una racionalidad sustancial que requiere que el comportamiento racional debe tomar la forma de persecución de algún interés propio independientemente definido. Para algunos economistas, es tentador pensar en la teoría de la consistencia como perteneciente a la visión instrumental de la racionalidad. Pero no se trata de eso, dado que la visión instrumental requiere que la persona persiga algún objetivo independientemente definido, aunque el objetivo no necesite estar basado solamente en el interés propio. En la visión de la consistencia no existe tal función independientemente definida, y la relación binaria que se precipita por la función de la elección es un reflejo de la elección más que un determinante de la misma. Se trata más de que la aproximación o la visión de la consistencia abre el camino a alguna visión instrumental de la racionalidad que incluye la maximización de alguna función objetiva¹¹². De hecho, en este sentido, la aproximación de consistencia puede ser vista como que admite permisivamente la aproximación de la racionalidad instrumental implícita en la aproximación del interés propio, donde la función objetiva maximizada es el interés propio de la persona en cuestión. La aproximación de consistencia puede ser criticada sobre la base de inadecuación para caracterizar la racionalidad de comportamiento. La función de la elección de una persona puede ser interamente consistente en el sentido de que diferentes cosas elegidas entre diferentes conjuntos corresponden unas a otras de una manera coherente y convincente, pero esto en sí mismo no indica que el comportamiento de la persona es consistente con sus otras aspiraciones y objetivos. De hecho, una persona que sistemáticamente hace lo contrario de lo que ha hecho

¹¹¹Sen, Amarthia, "Rational Behavior", Mew Palgrave, páginas 69-74.

¹¹²Sen, Amartya, "Rational Behavior", New Palgrave, página 68 y 69.

para la persecución de su función-objetivo puede terminar produciendo un comportamiento de elección consistente. Pero la relación binaria que se revela por las elecciones, lo contrario de la función objetiva de la persona, estará claramente en contradicción con las aspiraciones u objetivos de la persona. Para describir esa persona como racional habría que asimilar algunas dificultades metodológicas muy interesantes.

Según Arrow¹¹³, la prueba de que es posible inventar modelos completos de economía sobre hipótesis distintas que la de la racionalidad radica en cada una de las teorías macroeconómicas prácticas. La keynesiana sobre precios y rigidez de salarios es difícil de encajar en un sistema racional; en la concepción original, el multiplicador estaba derivado de una función de consumo dependiente sólo de la renta corriente. Las teorías más recientes basadas en la "racionalidad" hacen depender al consumo de una renta perpetua o permanente y reducen la magnitud del multiplicador y con ello la potencia de explicación del modelo de Keynes. Algo similar sucede con el modelo del monetarismo; el empleo de la "racionalidad" en algunos de los argumentos de Friedman y de otros es ritualista, no esencial, puesto que no sugieren una relación muy estable, sino que varía rápidamente con cualquiera de los considerables cambios en la estructura y tecnología de las finanzas.

Los problemas con las visiones standar de la realidad tienden a debilitar las mismas bases o fundamentos de estas perspectivas. Algunas otras posiciones han incluido un uso más cualificado de las presunciones. Por ejemplo, Herbert Simon (1957, 1979) ha arguido poderosamente que los individuos puede que no maximicen realmente ninguna función en absoluto y que su comportamiento tenga la forma de lo que ha sido llamado como satisfacción. Hay varias formas de caracterizar la satisfacción, pero puede pensarse en términos de una persona que tenga un cierto nivel objetivo de logro que tratará de alcanzar, más allá del cual puede que no trate de mejorar el logro que se ha propuesto. El comportamiento de satisfacción es realmente una maximización de acuerdo con una relación efectivamente incompleta. Variaciones de las hipótesis de maximización y de la consistencia pueden ser justificadas al considerar el uso de la razón en los asuntos humanos en términos de lo que ha sido denominado racionalidad ilimitada. En esta estructura, la elección humana es considerada no como un comportamiento de maximización global, sino como una serie de decisiones puntuales que no están completamente integradas entre ellas, dadas situaciones de información parcial y basadas en reflexión limitada. Esta aproximación o esta teoría ha sido desarrollada por Herbert Simon, quien asegura que la racionalidad limitada no optimiza ni siquiera garantiza que nuestras decisiones serán consistentes. Las elecciones hechas por un organismo que tiene esas características dependerán muy frecuentemente del orden en que las alternativas se presenten.

¹¹³Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 70.

Los partidarios de la teoría de los modelos de optimización han usado típicamente dos clases de argumentos para defender la práctica contra los modelos caracterizados por la racionalidad limitada y otras desviaciones. El primer argumento explica que los seres humano optimizan y se preocupan de hacerlo. El segundo argumento sugiere que la selección natural conducirá a este resultado. A aquellos que optimizan les va mejor, y a aquellos que no lo hacen serán eliminados por selección natural. Por ejemplo, las compañías que no maximizan en beneficios se estrellarán, y por lo tanto sólo las que maximizan el beneficio sobrevivirán (Friedman, 1953). Este tipo de justificación indirecta de lo que ha sido denominando como maximización reforzada tiene muchos fallos, dado que la analogía con la selección natural es como mucho tenue; la historia biológica en sí misma dista de ser tan clara en todos sus casos. No está claro de ninguna manera que a los maximizadores del propio interés individuales les irá relativamente mejor en un grupo de gente con motivaciones diversas¹¹⁴.

La extensión del intento de hacer modelos sobre el comportamiento racional que vayan de la certidumbre a la incertidumbre requiere la caracterización de la incertidumbre. El modelo más extensamente empleado en este contexto es el de la utilidad esperada. Esta toma la forma de un sopesamiento del valor de cada uno de los resultados o respectivas probabilidades de los diferentes resultados. El valor esperado que de aquí deriva, valorado según sus probabilidades, es entonces maximizado según esta teoría de elección racional bajo incertidumbre.

Otra gran contribución en este área vino de Von Newman. Dadas las probabilidades de diferentes resultados, completos y consistentes "rankings" de posibles sorteos sobre los resultados, incluyendo sorteos sobre los sorteos y así sucesivamente, permiten la construcción de funciones de utilidad cardinales para los respectivos "rankings" asociados con los resultados, dado que satisfacen ciertas propiedades de regularidad.

Muchos contraejemplos al comportamiento de la utilidad presentados en la literatura se relacionan o refieren directa o indirectamente a consideraciones de estado mental. Una de las razones por las cuales se resiste la inclusión de los estados mentales entre las influencias sobre la elección es la idea de que un estado mental es una particular interpretación de la utilidad de una u otra alternativa. En el contexto del utilitarismo, la utilidad que proviene del estado mental y la representación numérica de la elección pueden ser vistas como alternativas.

Por otra parte, los modelos de comportamiento racional que se han presentado tienden a ignorar algunas de las complejidades a las que debe hacerse frente. Este problema surge incluso cuando no se introduce la incertidumbre en el sistema.

¹¹⁴Sen, Amartya, "Rational Behavior", New Palgrave, página 71.

En conclusión: la economía ha de ocuparse de explicar y predecir el comportamiento y que éste deje de ser muchas veces racional, tal y como apuntan numerosos economistas no significa que no se pueda predecir¹¹⁵. En esta línea se dirigen muchos de los trabajos de Akerlof. Todo parece indicar que la economía se orientará hacia este tipo de planteamientos. Ahora bien, un mismo agente se puede comportar de manera diferente dependiendo de la situación. Por eso subsisten grandes dudas de que se pueda llegar a una formulación única de la teoría del "agente racional". Pero ha demostrado validez como recurso metodológico, sobre todo si reducimos el nivel de abstracción, si consideramos el contexto social. Esta es otra razón para considerar válida la hipótesis de racionalidad, tanto en el individuo como en sus organizaciones, en lo cual abundaremos a continuación.

5. EL NACIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES.

Tanto el nacimiento como el cambio de las instituciones nos las presentan como un proceso de poder, de instrumento que conduce a la imposición de unas voluntades sobre otras. Ahora atenderemos a su origen, dejando para el epígrafe 8.3.2 su innovación y cambio, aunque anticipamos que sigue movimientos de poder, en el sentido de que su trayectoria busca la línea de menor resistencia por parte de las voluntades afectadas.

A nuestro juicio, las instituciones surgen cuando la racionalidad individual trata de incrementar el poder del sujeto y "produce" así la racionalidad social, cuando para lograr fines de poder (objetivos que requieren el apoyo instrumental de la organización) los individuos coinciden en torno a un nuevo ámbito de racional y de poder, sea normativa u organizaciones. Ese nuevo o renovado ámbito de poder contribuirá a estructurar las relaciones sociales, la sociedad y la economía.

Entendemos por institución, como Giddens, los modos básicos de actividad social que siguen la mayoría de los miembros de una determinada sociedad. Las instituciones suponen normas y valores a los que se ajustan gran número de individuos, y todos los modos institucionalizados de conducta se encuentran protegidos por fuertes sanciones. Las instituciones forman el "fundamento" (el cemento) de toda sociedad, pues representan modos relativamente fijos de comportamiento que perduran en el tiempo¹¹⁶.

Dos grandes tipos de explicaciones se han dado al origen de las instituciones: las funcionalistas y las de interacción e intercambio. En el primer grupo, una de las explicaciones más comunes a la presunta universalidad de las formas estructurales de las instituciones consiste en que satisfacen las "necesidades" de los individuos y de las sociedades, por cuanto aseguran la

¹¹⁵Stiglitz, Joseph E. "Un siglo más de ciencia económica", *The Economic Journal*, enero 1991, páginas 137-138.

¹¹⁶Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 766.

supervivencia de la sociedad y el debido funcionamiento de los individuos que la componen; otras explicaciones corrientes dentro del mismo orden funcionalista han sido expresadas en términos de necesidades de otras instituciones, de amplias corrientes sociodemográficas o tecnológicas (de los ecosistemas), o de algunas leyes psicológicas básicas y universales que gobiernan la conducta humana. Una segunda corriente considera los procesos de institucionalización como procesos de intercambio entre diferentes personas, grupos, organizaciones y esferas dentro de una sociedad; nacen las instituciones cuando las personas y grupos encuentran útil para la consecución de sus metas establecer procesos de intercambio con otras personas, aunque esos intercambios no están distribuidos al azar, sino que "tienen lugar entre personas situadas en puestos estructuralmente diversos"¹¹⁷. Mantienen estas teorías que el empleo de medios generalizados de intercambio es acaso el aspecto más distintivo del proceso de institucionalización.

Nuestro modelo cualitativo de poder se inclinará por esta segunda línea, tras advertir que el hecho de que en cada sociedad el intercambio de recursos económicos esté organizado de forma diferente a como lo está el intercambio de recursos políticos y religiosos se debe a las diferentes actitudes de los poderosos ante cada institución dada. Efectivamente, vemos en la institucionalización un proceso de innovación social, en el que la cristalización depende de la forma que adopten la posición, el poder y las necesidades de los diversos grupos e individuos en una situación dada. De ahí que posteriormente expliquemos el mayor o menor arraigo de cada forma institucional en la respuesta de los intereses y las ideas afectadas.

Pero, ante todo, nosotros vemos en las instituciones la función de estructurar a la sociedad. En ese proceso, la causa estructurante no es otra que el poder, y la causa de la causa la motivación de poder acompañada por la racionalidad. Aún detrás de tal motivación podremos encontrar los intereses y las ideas, que serán en consecuencia los dos principales factores estructurantes de la sociedad.

El acuerdo, pacto o contrato mediante el cual los hombres se constituyen en sociedad y cejan en sus mutuas hostilidades es por definición algo artificial. No se trata de la armonía que, por conjugación de instintos, se halla en el reino animal, sino de un acto racional en virtud del cual se crea la paz, erigiendo a un soberano para salvaguardarla, tal y como explicábamos en la crítica a Galbraith el origen hobbesiano del gran Leviatán, centrado en el acto de conferir todo poder y fuerza a un solo hombre o a una asamblea que pueda reducir todas las voluntades, por pluralidad de votos, a una sola voluntad.

La necesidad de cooperar juega el papel de elemento

¹¹⁷Eisenstadt, Shmuel, "Instituciones sociales", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Mcmillan, páginas 85-94.

aglutinante y explica por qué a lo largo de la historia siempre se ha observado que las sociedades han funcionado mediante instituciones y mecanismos cuya función ha sido fundamentalmente canalizar y regular esta interacción. El diseño de esas instituciones es siempre algo complejo, porque a pesar de las ventajas obvias del intercambio está claro que existe un conflicto de intereses entre los agentes a la hora de repartírselas: todos van a estar de acuerdo en tener un pastel mayor, pero cada uno de ellos va a preferir que su participación sea lo mayor posible¹¹⁸.

Las entidades sociales surgidas a nuestro entender como contextos de racionalidad y para incrementar el poder de los individuos --normas, valores, empresas, partidos, asociaciones, iglesias, agencias gubernamentales, etcétera-- se enfrentan, evidentemente, a problemas análogos. Quizá podrían ser clasificados a grandes rasgos en problemas de poder externos e internos, cuestiones de política externa e interna, de la formación de decisiones colectivas e imposición de sus objetivos en el ámbito social, sin que sea posible una clara distinción de estos problemas. Se puede dar por hecha siempre una conexión entre la estructura de poder interna y la posición de poder externa, entre los procesos de decisión y el comportamiento exterior. Observamos que los problemas de política externa de las empresas en una sociedad comercial e industrial seguramente coincidirán en gran parte con sus problemas de mercado. Pero de ninguna manera se puede considerar esto exclusivamente, como ya sabemos, y menos en el caso de las grandes compañías influyentes en los procesos de mercado. De ahí la importancia de estudiar los procesos de decisión, como haremos a continuación, y posteriormente de formación de la voluntad organizativa.

5.1. Racionalidad individual y social.

El análisis de las relaciones de poder se complica al considerar si la observación con pretensiones científicas debe centrarse en el individuo o en la sociedad. Ni siquiera está claro si la unidad básica de toma racional de decisiones está en el individuo, como defiende el paradigma neoclásico, o en el colectivo, como apuntan los socio-economistas. Pero nosotros mantendremos que es la racionalidad individual la que se hace social a la hora de lograr determinados fines o porque el individuo debe decidir inmerso en una circunstancia.

En la economía neoclásica, la unidad básica de decisión es la persona. El papel de las fuerzas históricas y sociales y la relevancia de la comunidad y otros factores colectivos han sido ampliamente ignorados. El paradigma estipula "la supremacía teórica de los agentes individuales sobre los colectivos sociales". Otra de sus premisas consiste en que la unidad de decisión individual viene dada, pues existía antes e

¹¹⁸Casalmiglia, Xavier, "Racionalidad individual y mecanismos de acción colectiva, en "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, páginas 179.

independientemente de las grandes instituciones sociales, por lo que debe entenderse como el generador autónomo de sus propios objetivos. La realidad social sólo se concibe compuesta por muchos de estos agentes individuales¹¹⁹. Muchos neoclásicos sólo entienden que "siempre será un individuo el que tome una decisión y ejecute una acción"¹²⁰. De manera similar, los psicólogos neoclásicos, como muchos de los que hemos visto hasta ahora, tienden a limitar su atención al comportamiento individual; al perseguir la causalidad en todo ello, la buscan obtener a través del individuo. Hasta los estudios sobre los defectos congénitos en la capacidad de las personas para razonar se centran en tendencias intracognitivas e individuales¹²¹.

En contraposición, es una suposición básica de los socio-economistas que los colectivos sociales (como las comunidades locales, grupos étnicos y religiosos, y movimientos sociales) son agentes principales; y que las cualidades de la mayoría de las tomas de decisiones y deliberaciones --la recopilación de la información, su procesamiento, la obtención de conclusiones, y la formación de juicios-- se ven afectadas de manera relevante y pueden ser explicadas significativamente por procesos colectivos y estructuras (instituciones y organizaciones). La toma de decisiones individual y la deliberación incluso se desarrollan en gran parte en contextos definidos colectivamente. En ese macronivel o nivel colectivo reside mucha causalidad, mucho poder explicativo. Y ello porque los colectivos sociales son las principales unidades de decisión, en cuanto que a menudo proporcionan el contexto en el cual se toman las decisiones individuales.

A pesar de ser esta afirmación sorprendente y cuestionable para los neoclásicos, resulta sin embargo elemental y corriente para los seguidores de otros paradigmas, como por ejemplo los propuestos por los sociólogos tradicionales, los antropólogos y por las ideas aisladas de algunos economistas.

Baste recordar que Durkheim, como Saint-Simon, mantuvo que las ideas morales son el cemento de la sociedad, el único vínculo que puede unir a los hombres¹²². Y ello porque la sociedad no es un simple agregado de individuos, sino una realidad "sui

¹¹⁹Ashley, Richard K., "The Poverty of Neorealism", Internal Organization, volumen 38, número 2, página 243.

¹²⁰Crouch, Robert L., "Human Behavior: An Economic Approach", North Scituate, Mass, Duxbury Press, 1979, página 24).

¹²¹Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward A New Economics", TheFree Press, Nueva York, 1988, página 185.

¹²²Durkheim, Emile, "El socialismo", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 91.

généris". En "La educación moral"¹²³, apunta que existe una relación determinada entre los valores morales de los hombres y las condiciones de su existencia social. Por algo la religión es una institución ubicua y permanente. Dios es la manifestación simbólica de los poderes de la sociedad, por lo que el creyente no se engaña al creer en la existencia de un poder moral del cual depende y del cual recibe todo lo mejor que tiene en sí mismo; este poder existe: es la sociedad¹²⁴. Incluso las categorías fundamentales del pensamiento (tiempo, espacio, clase, número, causa, sustancia, personalidad, fuerza, etcétera) derivan en última instancia de las condiciones de existencia social de los hombres; la estructura cognoscitiva de las mentes humanas está determinada por la estructura de la sociedad. El conocimiento se logra, como sostenían los racionalistas, por mediación de las categorías, pero estas no son inmanentes, sino de naturaleza social. En "Las formas elementales de vida religiosa", dice que todas las "representaciones colectivas" dependen de las estructuras sociales comunes y subyacentes, que no sólo dan origen a una mínima conformidad moral, sino también a una mínima conformidad lógica. El cambio hacia un nuevo orden tenía que estar integrado por instituciones adecuadas a la moderna división del trabajo, que llevaría a una mayor interdependencia y responsabilidad mutua de las personas y la mayor dependencia de la sociedad como un todo. El progreso entraña aumento de esta división, en la cual los hombres dependen menos unos de otros, pero más de "la masa".

Siglos antes, la convicción de Hobbes de que el hombre es un ser fundamentalmente pasional le lleva a concebir la razón como consecuencia de otros rasgos elementales. Uno de ellos es el lenguaje. El hombre es capaz de ciencia y de conocimiento porque es capaz de expresarse mediante símbolos¹²⁵. Para Hobbes, la razón es una consecuencia del lenguaje¹²⁶. Hobbes no concibe los dos mayores bienes (vida y felicidad) como finitos, sino como inalcanzables en un plenitud, pues el hombre es por naturaleza insaciable. El deseo de poder puede arrastrarlo fácilmente a arriesgar su propia vida, pues su obcecación le hace olvidar su instituto de autoconservación. Y es que la felicidad, cuya búsqueda es causa de esta frecuente calamidad, consiste en un proceso continuo en la satisfacción, un aumento de bienestar,

¹²³Durkheim, Emile, "La educación moral", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 3.

¹²⁴Durkheim, Emile, "The Elementary Forms of Religious Life", Londres, George Allen and Unwin, 1964, página 255.

¹²⁵Hobbes, "Elements of Law", capítulo V, artículo 1, citado por Giner, Salvador, "Historia del pensamiento social", Ariel, 1988, página 280.

¹²⁶Hobbes, Thomas, "Leviathan", capítulo IV, (I parte).

honores y poder¹²⁷.

Le seguirían los precursores y teóricos de la sociología del conocimiento. Uno de ellos fue Adolf Bastian, quien a finales del siglo XIX afirmó que el individuo sólo podía pensar si actuaba dentro de un grupo social¹²⁸. Aunque su concepción mecanicista de la mente humana hoy se considera inaceptable, como ha apuntado Jensen, el antropólogo Bastian ha influido sobre importantes pensadores de nuestro tiempo, entre ellos Bronislaw Malinowski y C.G. Yung. Una de sus tesis es que las ideas elementales o unidades primarias (abstraídas de los conceptos religiosos y estéticos de los pueblos primitivos y de sus técnicas e instituciones sociales) son las que componen las "ideas colectivas".

La reacción romántica y conservadora contra la oleada iluminista había presentado un caldo de cultivo para el surgimiento de tesis similares. El economista Müller¹²⁹, exponente del romanticismo económico y principal precursor del movimiento alemán de economistas históricos, junto con List, sería uno de tales precursores de la macro-racionalidad. Por este motivo fue maltratado por Shumpeter, quien en nota a pie de página dice: "Si autor hay al que se pueda acusar con fundamento de confundir estado y sociedad, ese autor es el romántico Adam Müller, que llamaba al estado "totalidad de los asuntos humanos"¹³⁰.

Entre quienes ultimamente se alinean con la idea de macro-racionalidad figuran Smelser, Etzioni, Elster, Hernes y otros muchos que ya citamos entre los socio-economistas. Pero no son los únicos. Así, por no citar casos extremos del "pensamiento grupal", Hannah Arendt dice que "el poder corresponde a la aptitud humana no sólo de actuar, sino de actuar de manera concertada". Y añade que "lejos de ser un medio para conseguir un fin, es, en efecto, la condición misma que permite a un grupo de personas pensar y actuar en términos de la categoría medio-fin"¹³¹.

¹²⁷Hobbes, Thomas, en "Leviathan", I, capítulo XI, dice que "felicity is a continuall progresse of the desire, from one object to another". Giner, Salvador, "Historia del pensamiento social", Ariel, 1988, página 280.

¹²⁸Baldus, Helbert, "Bastian, Adolf", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, página 710.

¹²⁹Müller, Adam, "Elemente", volumen I, página 60.

¹³⁰Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 485.

¹³¹Arendt, Hananh, "Sobre la violencia", México, Mortiz, 1974, páginas 44 a 51.

También está en la misma línea Sen, para quien¹³² incluso cuando los objetivos están claramente dados la traducción de estos en acciones depende del modelo de interdependencia social asumido en un comportamiento de grupo en el que los miembros tienen objetivos parcialmente divergentes. La naturaleza de las creencias permite interpretaciones alternativas sobre la naturaleza del problema de la decisión y esta cuestión filosófica es relevante para los problemas de decisión en económicas tanto como lo es para otros campos de la elección humana. Nos recuerda que el "dilema del prisionero" se ha usado frecuentemente en los argumentos económicos para ilustrar la naturaleza de las eficiencias de comportamiento atomista y no cooperativo, donde la interdependencia incorpora al mismo tiempo congruencia y conflicto de intereses, de tal modo que la combinación de las estrategias dominantes de cada persona produce un resultado que es inferior en términos de los objetivos de todo el mundo en el grupo. Cuando se llega a las comparaciones de supervivencia de diferentes grupos¹³³, los grupos que enfatizan valores diferentes a la pura maximización del interés propio podrían ir realmente mejor. El éxito económico ha sido mayor en culturas que enfatizan normas de conducta bastante diferentes de la maximización persistente del interés propio y que se concentran en otros valores.

Por su parte, Arrow señala también que la racionalidad no es una característica sólo del individuo, aunque suele presentarse de esta manera. Más bien reúne no sólo su fuerza, sino también gran parte de su significado del contexto social donde está enmarcada¹³⁴.

Para Etzioni y otros socioeconomistas, la pregunta "¿qué racional es el hombre?" debe reformularse incluyendo la interrogante "¿qué racionales son los colectivos sociales? o el de "¿qué racionales pueden llegar a ser?". Y ello porque consideran que el nivel colectivo no es la agregación de infinitas decisiones individuales, transacciones o acciones, sino que posee forma y estructura propias, que afecta significativamente a todos los comportamientos. De ahí que, para poder comprender los procesos de decisión, y para poder ampliar su ámbito, uno debe estudiar el nivel colectivo, las fuerzas que lo componen y aquéllas que lo transforman.

Boulding también suscribe opiniones parecidas. Hay una fuerte creencia que admite que el rol trasciende y sobrevive a la persona misma. La totalidad del concepto de "interés nacional" (podríamos añadir interés empresarial o interés de la iglesia)

¹³²Sen, Amarthia, "Rational Behavior", Mew Palgrave, páginas 69-74.

¹³³Sen, Amartya, "Rational Behavior", New Palgrave, página 71.

¹³⁴Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 69.

implica que, sin importar quien adopte el papel de poderoso, la agenda de la toma de decisiones y de las preferencias involucradas no variará mucho. La totalidad del concepto de un representante, ya sea diputado o presidente, implica que la decisión tiene que trascender los intereses personales, pues se supone que toma sus decisiones en nombre de los representados. El poder podrá ser conseguir lo que tú quieras, pero este logro dependerá de quién seas y de cómo sabes lo que tú quieres.

Esta concepción y sus influencias a la hora de considerar el papel de la racionalidad en las relaciones de poder enfrenta así la micro y la macroracionalidad. Los fundamentos teóricos de esta polémica datan de la famosa "polémica del método", controversia que enfrentó desde principios de la década de los ochenta del siglo XIX a los economistas de la escuela histórica alemana encabezados por Gustav von Schomoller (a cuyo grupo era allegado Max Weber) y los primeros marginalistas, en especial por Carl Menger. Al margen de la virtualidad del método deductivo o del inductivo que preconizaban respectivamente marginalistas e historicistas para análisis de la realidad económica --y de la consiguiente defensa de la teoría o de la historia económica--, en la polémica ahora recordada la sociedad era presentada por los economistas de la escuela histórica como algo sustancialmente diferente de la mera agregación de individuos, posición que se derivaba y al mismo tiempo avalaba la creencia historicista en la imposibilidad de descubrir leyes universales dentro del mundo de las ciencias sociales y en la necesidad de establecer un punto de partida diferente de los individuos aislados¹³⁵.

Al recoger parte del legado de la escuela histórica alemana, los socio-economistas mantienen que los colectivos son la unidad de la toma de decisiones. Las decisiones que los economistas suelen analizar --lo que compra la gente, cuanto invierte, lo duro que trabajan, etcétera-- reflejan ampliamente su sociedad, régimen político, cultura y subcultura, clase social, así como el colectivo al cual pertenecen, y los cambios en su seno. Esto contrasta evidentemente con el paradigma neoclásico que define al individuo independiente como la unidad de la toma de decisiones. Defienden que, en muchos ámbitos (no en todos), el pensamiento y la toma de decisiones colectivos son más racionales (aunque a menudo tampoco excesivamente racionales) que los de los individuos¹³⁶. Aparte de incrementar la racionalidad de la toma de decisiones, en el sentido de aumentar la satisfacción y reducir los costes de conocimientos, los colectivos proporcionan a menudo la organización que "coordina" millones de decisiones (y transacciones) individuales. No son "externalidades" o entornos, a los que se enfrentan los individuos en libre

¹³⁵Para esta controversia, ver Roll, E., "Historia de las ideas económicas", Fondo de Cultura Económica, México 1974, y por Spiegel, Henry W., en "El desarrollo del pensamiento económico, Omega, Barcelona, 1973.

¹³⁶Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward A New Economics", TheFree Press, Nueva York, 1988, página 185.

disposición de hacer caso o no a sus señales. Son parte integral de sus componentes y actúan sobre la toma de decisiones individual al menos en parte vía procesos (normativo/afectivos) y en parte por otras vías que los individuos no perciben y son incapaces de controlar. Por eso, existe una gran evidencia de que los individuos, cuando son separados de todo colectivo y se ven aislados, se sienten desorientados rápidamente. Estudios fiables realizados por los servicios de inteligencia en diferentes países y en diferentes períodos descubrieron que la evaluación de las capacidades e intenciones de los enemigos, así como las conclusiones obtenidas, se veían profundamente afectadas por prejuicios y deseos¹³⁷. La información a menudo se tiene a mano, pero se rechaza si no coincide con el orgullo nacional, o con los prejuicios, o con otros factores normativo-afectivos.

Las bases lógico-empíricas de los decisores colectivos a menudo están muy limitadas. No hay duda con los numerosos estudios que muestran la poco racional o perjudicial de la toma de decisiones del gobierno¹³⁸, así como el idéntico comportamiento de variadas organizaciones privadas, incluidas empresas. Pero existen varias razones para pensar que las organizaciones pueden reflexionar y decidir más eficientemente en muchos casos (aunque no en todos) que la media individual, y posiblemente más eficientemente que la mayoría de los individuos¹³⁹. Entre ellas destacan que con más frecuencia son capaces de contener los impulsos de los demás antes que exacerbarlos, en parte porque se necesita tiempo y esfuerzo para obtener rendimientos de una acción en grupo y en parte porque los miembros poseen tendencias incompatibles; que miembros divergentes aportan a la toma de decisiones una más amplia y variada serie de conocimientos, por lo que los grupos son capaces de considerar más alternativas que un individuo; y que los colectivos organizados pueden institucionalizar diferentes consideraciones mediante la división intelectual del trabajo y de la atención.

En resumidas cuentas, "los grupos tienden a hacerlo mejor que la media individual, pero peor que su mejor miembro"¹⁴⁰. En algunos campos el rendimiento individual es superior al del grupo. Los grupos son menos eficientes que los individuos en

¹³⁷May, Ernest R., "Knowing One's Enemies", Princeton, Princeton University Press, 1984.

¹³⁸Stein, Herbert, "Presidential Economics: The Making of Economic Policy from Roosevelt to Reagan and Beyond", Nueva York, Simon and Schuster, 1984, y también, Wildavsky, Aaron B., "The Politics of the Budgetary Process", Boston, Little, Brown, 1979.

¹³⁹Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward A New Economics", TheFree Press, Nueva York, 1988, página 194-5.

¹⁴⁰McGrath, Joseph E., y Kravitz, David A., "Small Group Research", American Behavioral Scientist, volumen 21, número 5, 1982, pág. 203.

obtener soluciones "creativas" y en solucionar problemas "Eureka", definidos como problemas para los que existe una respuesta correcta clara¹⁴¹. Igualmente, después de ofrecer numerosos casos, Etzioni concluye que los colectivos organizados muestran un mayor nivel de racionalidad instrumental que la media y la mayoría de los individuos¹⁴².

Al contrario, la posición básica neoclásica es que no es necesaria una organización promovida por el colectivo. El mercado (visto como una agregación de individuos, hogares y empresas, tomadas como individuos) se autorregula, al buscar cada individuo obtener su "utilidad" racionalmente. Opinan los neoclásicos que el intercambio favorece sus intereses más que el caos, de manera que el resultado sea la armonía. Mencionan ocasionalmente, sin embargo, la necesidad de reglas de juego suministradas externamente, en términos de valores o gobiernos; en cualquier caso, el paradigma neoclásico básico no incluye estos factores, ni tiene en cuenta que los procesos que proporcionan las reglas necesarias, ante todo aseguran la adecuación de éstas.

En contraposición, nosotros preconizamos que las instituciones a través de las cuales se estructura el poder surge para potenciar el poder de los individuos, lo cual incluye el generar compensaciones para que la competencia por sí sola no acabe derivando en un conflicto generalizado y destructivo. Por eso, aquellos que virtualizan al competencia deben admitir que no es otra cosa que un conflicto contenido, que puede apoyarse únicamente en un contexto moral, social y gubernamental que garantice que el conflicto se desenvuelva dentro de los límites establecidos. Pero es cierto que estos mismos elementos contextuales pueden a su vez restringir el alcance de la competencia. La cuestión es, pues, cómo facilitar un contexto lo suficientemente fuerte para contener la competencia, pero no tan poderoso que la menoscabe.

La relación entre normas sociales y conducta individual es un campo muy complejo y la simple presuposición de la maximización del interés propio o modelos simples de consistencia aparente podrían dejar de lado otros aspectos importantes de la relación individuo-sociedad. Esto no significa que los argumentos de selección natural no sirvan para la economía. Pero los resultados de la selección pueden carecer de la simplicidad expuesta por los seguidores de la optimización simple y podrían tener formas más complejas.

Al evaluar el valor global de los modelos standar de comportamiento racional es importante prestar atención a la distinción hecha antes entre el valor de esas estructuras como

¹⁴¹Laughlin, P.R., "Social Combination Processes of Cooperative Problem", Progress in Social Psychology, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, 1980.

¹⁴²Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward A New Economics", TheFree Press, Nueva York, 1988, página 196.

representaciones de racionalidad y de su utilidad para predecir un comportamiento real. Algunas de las deficiencias de la estructura de optimización se refieren específicamente a esto último. Por ejemplo, los modelos de racionalidad limitada son defendidos frecuentemente con argumentos de mayor plausibilidad a la hora de explicar el comportamiento humano real.

En efecto, la labor de intentar comprender el comportamiento real mediante modelos de racionalidad puede ser vista metodológicamente como dudosa. Hay mucho espacio para la discusión en los dos lados. Dado que la irrealidad del comportamiento racional puede ser grande, pero la irrealidad de cualquier clase específica de comportamiento irracional podría ser más grande aún. La racionalidad limitada de los individuos y de los grupos se nos presenta en cualquier caso como la forma más adecuada para comprender la realidad.

5.2. Estructura de la racionalidad.

La estructura de la racionalidad --las relaciones entre la racionalidad del todo social y de sus partes institucionales e individuales-- depende así en gran medida de la estructura de poder. Entendemos aquí por estructuras los esquemas estables para las relaciones entre las partes (individuos, miembros o subunidades macrosociales), definidas por los atributos del conjunto.

Estos vínculos en la organización de la racionalidad los hemos detectado tras las sugerencias efectuadas por Etzioni al criticar el paradigma neoclásico, cuyo individualismo radical no considera el papel de los colectivos e ignora la importancia de las estructuras y decisiones, centrándose en la agregación de las decisiones individuales¹⁴³. Frente al modelo neoclásico, Etzioni desarrollada un estructuralismo deontológico. Para él, es productivo suponer que existen unas macromagnitudes relevantes e irreducibles, para las cuales la estructura colectiva es trascendental. Observa Etzioni que las relaciones entre los individuos que trabajan en organizaciones muy jerarquizadas son muy diferentes a las de otros que trabajan en estructuras altamente descentralizadas o "planas". Estas diferencias no corresponden a los atributos individuales, sino a la forma sistemática de distribuir entre ellos el poder, las ganancias y el acceso a la información de la organización.

Las estructuras son muy comunes en el entorno social. En las familias suponen una forma de encauzar las relaciones entre los cónyuges, y entre ellos y sus hijos. Ejercen una gran influencia sobre las relaciones entre grupos étnicos, razas, y clases sociales, dentro de una comunidad. Asimismo, influyen notablemente sobre el equilibrio entre el "yo" y el "nosotros" en cualquier sociedad y en cualquier momento de la historia. Y

¹⁴³Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension", Nueva York, The Free Press, 1988. Véase, por ejemplo, la discusión sobre los orígenes de las normas, en las páginas 178 a 180.

veremos que también afectan al papel del mercado dentro de una sociedad, al régimen político, así como al funcionamiento interno del mercado.

Al igual que con las personas, la manera en que se estructuran los colectivos influye notablemente en el nivel de la macro-racionalidad. Las actividades de I+D, por ejemplo, buscan, como sospechaba Ricardo, incrementar la racionalidad, al encontrar métodos más eficientes para lograr los objetivos existentes; en otras palabras, son esfuerzos dirigidos a aumentar la racionalidad instrumental¹⁴⁴. Es cierto que algunas innovaciones ocurren simplemente en la mente, en la pila de la cocina, en el garaje (por ejemplo, la invención del prototipo de la producción en masa de ordenadores personales, el Apple). Pero la innovación requiere a menudo recursos procedentes del colectivo, más allá de los medios y esfuerzos de la mayoría de las innovaciones individuales. La mayor parte de la innovación, especialmente en las sociedades industriales avanzadas, aparece en entornos colectivos especializados, desarrollada por grupos y no por individuos, basada en la concentración de recursos, como por ejemplo los Laboratorios Bell¹⁴⁵. A menudo, la simple acumulación de nuevos conocimientos o de soluciones técnicas es insuficiente; precisa algún tipo de aprobación de la comunidad.

¹⁴⁴Estudios realizados a primeros de los años 50 trataron de centrar la explicación de los rendimientos de I+D en atributos individuales, incluyendo la personalidad (Roe, A., "The Making of a Scientist", New York, Columbia University Press, 1952), coeficiente intelectual y objetivos personales (Barth, R.T. and I. Vertinsky, "The effect of Goal Orientation and Information Environment of Research Performance: A Field Study", Organizational Behavior and Human Performance, vol. 13, págs 110-132, 1975). A partir de mediados de los 60, la atención se centró en los beneficios de llevar a cabo las actividades de I+D en equipos de investigación (Farris, G.F., "Informal Organizations in Research and Development.", Institute of Management Sciences and Operations Research Society of America, New York, 1978). Sin embargo, como señaló Cheng, gran parte de esta investigación se refiere a "investigadores integrados en equipos, más que a estos equipos de investigación en sí," es decir, no tienen en cuenta el papel de la estructura (Cheng, Joseph L.C., "Managing Coordination to Enhance Research Performance: An Organizational Approach", en "Strategic Management of Industrial R&D", Lexington Mass, D.C. Heath, 1984, pág. 161). Es a partir de mediados de los 70 cuando se presta mayor atención a los factores estructurales, basándose en "la premisa de que las actuales actividades de investigación no son ya fenómenos individuales" (Cheng, 1984, pág. 12). Se ha descubierto que los factores estructurales que muestran una correlación significativa con el rendimiento de I+D son esquemas de control (nivel de jerarquización), comunicación, y coordinación.

¹⁴⁵Schmookler, Jacob, "Patents, Invention and Economic Change", Cambridge: Harvard University Press, 1972.

En definitiva, la innovación, la más individualista de todas las actividades económicas relevantes, aparece preferentemente en estructuras sociales favorables y en contextos normativo-afectivos adecuados. Su destino, incluida la innovación casual de unos individuos no planeada colectivamente, depende de las condiciones colectivas de "despegue" favorables.

Entre estas condiciones sociales favorables destaca la de la información. Rechazando la aplicabilidad universal de la afirmación de Weber relativa a la virtud de la organización jerárquica para la división del trabajo, Etzioni concluye que, para que las estructuras sean eficientes, los mecanismos de control deben adaptarse a la naturaleza específica de las tareas y del entorno en el cual se desarrollan. Por eso, cuando el nivel de incertidumbre es más elevado, deben aumentar los flujos de información. En estas condiciones, las estructuras jerárquicas tienden a estar sobrecargadas debido a las limitaciones de su capacidad de procesar información. De ahí la necesidad de estructuras relativamente "planas" (no jerárquicas), que incrementen la entrada de información y la capacidad de su procesamiento¹⁴⁶. En las condiciones opuestas, es probable que las estructuras más jerárquicas actúen más eficientemente. Estos y otros resultados utilizados por Etzioni¹⁴⁷ quedan lejos de

¹⁴⁶Galbraith, Jay R., "Designing Complex Organizations", Reading Mass: Addison Wesley, 1973, y Daft, Richard L., and y MacIntosh, Norman B, "A Tentative Exploration Into the Amount and Equivocality of Information Processing in Organizational Work Units", Administrative Science Quarterly, volumen 26, 1981, páginas 207-224.

¹⁴⁷Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward A New Economics", The Free Press, Macmillan, New York, 1988, páginas 197 y 198, revela que un estudio sobre 13 equipos de investigación muestra que cuanto más alto sea el nivel de comunicación entre los miembros mejores resultan los rendimientos de la investigación (Katz y Tushman 1979). A la misma conclusión llega un estudio sobre 1.131 investigadores, que trabajaban en once laboratorios de investigación diferentes, académicos, industriales, y gubernamentales (Pelz y Andrews 1966). La comunicación no es un fenómeno casual. Se ve afectado por la forma en que los equipos de investigación se estructuran. Entre los numerosos descubrimientos en este aspecto, hay que destacar uno en concreto, y es el pobre rendimiento de los canales centralizados (donde el flujo de comunicación entre cualquier punto debe pasar primero por un nudo central, que luego lo distribuye hacia los demás puntos) en relación con los canales laterales, en los que la información circula libremente entre cualquier punto (Shaw 1964; Glazer y Glaser 1961). Un más amplio estudio sobre la coordinación engloba 127 equipos de investigación de 33 organizaciones de investigación diferentes, tanto académicas, como industriales, o gubernamentales. La relación entre la coordinación y la calidad del output se analiza en los equipos atendiendo a los diferentes niveles de interdependencia en la evaluación de las tareas. Tanto la calidad

sorprendernos, pues tienden a confirmar las observaciones cotidianas sobre las virtudes de la descentralización, comunicación, coordinación, en especial para las tareas intelectuales. Pero los hallazgos demuestran que las estructuras que los colectivos aportan para el trabajo intelectual afectan a su nivel de racionalidad instrumental.

En suma, los individuos aparecen sumergidos dentro de un "nosotros" que contribuye destacadamente a estructura sus relaciones económicas y de poder. Esa capacidad estructurante es un mero reflejo del grupo al que pertenecen. Su fuerza puede incluso hacer incapaces a los individuos de distinguir entre su propia visión de la realidad y la conformidad del grupo, de acuerdo con una versión extrema del denominado "pensamiento grupal"¹⁴⁸. Una concepción de la ciencia social argumenta: "en una población como un todo, aparecen pocos desarrollos de opiniones, de actitudes y de creencias que sean independientes de la predisposición de los padres, del grupo o del estrato social, y se basan fundamentalmente en datos objetivos o en un análisis racional de la información y las ideas"¹⁴⁹. Del repaso a la literatura existente al respecto Etzioni ha concluido que los colectivos (correctamente estructurados) son capaces de aportar decisiones más racionales que las de los individuos (aunque hay que reiterar que no necesariamente son las más racionales posibles), aparte de que los colectivos reflejan mejor las variaciones de la toma de decisiones individual de lo que lo hacen los atributos individuales. Estos cuentan, pero más bien son factores explicativos secundarios antes que principales. Nosotros, sin pronunciarnos por una posición, constatamos que, sea mayor o menor la racionalidad de unos y de otros, las evidencias obtenidas de la literatura citada nos permiten defender la capacidad estructurante de la racionalidad individual y social, de la relación entre el individuo y un entorno social plagado de relaciones y de estructuras de poder en las que puede ejercitar su racionalidad para aumentar su poder e incluso para someterse a la voluntad ajena.

5.3. La influencia del entorno.

El entorno se nos presenta así como un sistema invertido de

como la cantidad del resultado de I+D, se encuentran estrechamente correlacionados con el nivel de coordinación; y la relación es más acentuada cuanto mayor sea el nivel de interdependencia (Dailey 1980).

¹⁴⁸Janis, Irving, "Victims of Groupthink", Boston, Houghton Mifflin, 1972, y Longley, Jeanne, y Pruitt, Dean, "Groupthink; A Critique of Janis's Theory, Review of Personality and Social Psychology, volumen 1, Beverly Hills, 1980.

¹⁴⁹Berelson, Bernard, y Steiner, Gary A., "Human Behavior: An Inventory of Scientific Findings", Nueva York, Harcourt, Brace and World, 1964, página 574.

muñecas rusas que se expande conforma avanza la interacción social. Esa "cáscara" de relaciones sociales envuelve las decisiones de los individuos. Cuando es rota por la influencia e interacción de ellos mismos o por una presión externa, encontramos otro envoltorio más extenso. Y así sucesivamente.

Por supuesto, en nuestro siglo la formación de esa red de estructuras de poder se ve impulsada por la actividad económica. Esta presenta demandas a la organización social; es decir, a la "producción" de poder. Producción de relaciones sociales o de poder que a su vez influirá en la económica, especialmente a través de las presiones sobre la distribución del excedente económico mediante el pacto explícito o implícito.

En este sentido, el intento de maximizar la racionalidad por parte de los individuos, de adaptar el entorno a sus intereses y a sus ideas, supone en cierto modo minimizar el entorno, incorporarlo a las relaciones de poder como recurso que incrementa el poder de quien realiza esta operación. Nos encontramos así con que las instituciones, concebidas como contextos de racionalidad y poder, aportan a los individuos y a las organizaciones beneficios externos similares a los que aquéllos encuentran en las bases naturales y las bases técnicas. Nos encontramos así con una concepción de las "externalidades" ampliada al campo,

Al igual que ante las bases técnicas, en estas bases sociales o infraestructuras de poder los individuos aportan una acción racional que las diferencia de lo que los "iusnaturalistas" llamaban el estado de naturaleza. El paso desde ese estado al social no es tanto la consecuencia de un pacto como del ejercicio de la racionalidad dirigida a elevar el poder personal. Los recursos de que ha de nutrirse ese intento son extraídos de las posibles ventajas sacadas a expensas del otro en esa relación de intercambio y poder, aunque también proceden de los nuevos recursos derivadas de la ampliación de la frontera de posibilidades que se abren de nuevo a esa sociedad, como consecuencia del consiguiente incremento del poder social que se habrá de derivar de ese acto racional y organizativo.

En este sentido, los ciudadanos de las sociedades modernas operamos en una "comunidad de expectativas", como resaltábamos al estudiar los teóricos del conflicto. Pero la aplicación de lo modelos de racionalidad a la economía ha servido para constatar que en el importante área de la formación de expectativas las demandas o requerimientos de la racionalidad no son fáciles de especificar, por lo que algunos modelos de comportamiento racional no les imponen requisitos de racionalidad¹⁵⁰. Sería justo decir que la valoración de los modelos de expectativas racionales no se puede basar en la idea de racionalidad solamente, dado que los requisitos o las necesidades de tal teoría van más allá de los requisitos del uso de la razón,

¹⁵⁰San, Amarthia, "Rational Behavior", Mew Palgrave, páginas 69-74.

especialmente en situaciones de ignorancia. Es sensato pensar que existen problemas en modelos de comportamiento en los cuales, por ejemplo, las expectativas de la gente se incumplen sistemáticamente.

Lo que no ha duda, sin embargo, es de que el entorno maximiza la utilidad. Al margen de los casos en que muchos individuos pertenecen a colectivos que pueden determinar de manera incompatible la forma de pensar y de actuar, conflictos causan estrés y reducen el comportamiento racional del individuo, evitando la toma de decisiones, o al margen de otras complejidades como las de los grupos de referencia, cuyos valores condicionan a los individuos sin que pertenezcan al grupo¹⁵¹, la mayor racionalidad o adecuación entre medios y fines por parte de las organizaciones eleva las oportunidades individuales y atrae hacia ellas el ejercicio de la racionalidad individual. Como si tuviera leyes de gravitación similares a las de la física, la atracción que siente el individuo ante las organizaciones e instituciones está en función de las racionalidades en presencia, de las cuales surgen las expectativas del individuo y las del colectivo.

Esa mayor capacidad maximizadora se deriva de que la producción de bienes y servicios está asociada a la producción de deseos (nuevamente aparece el orden sensorial de Aristóteles) y a la adopción de decisiones (el orden racional al que nos hemos referido en diversas ocasiones).

Por tanto, será posible explicar las diferencias en la capacidad de realizar decisiones racionales a través de las diferencias entre los colectivos, así como de los cambios dentro de éstos con el paso del tiempo. Si es así, no sólo la racionalidad, sino la mayor racionalidad del poder, sino también su mayor causalidad, habrá de residir en el macronivel o nivel colectivo.

¹⁵¹Hyman, I., "De-Schooling Society", Nueva York, Harper and Row, 1942, citado por Etzioni, Amitai, "The Moral Dimensión", The Free Press, 1988, página 190. Un estudio reciente citado por Etzioni muestra que los grupos de referencia influyen sobre los juicios. Es lo que otros estudiosos del poder, como Ibáñez, consideraba el poder de referencia. Por eso, para comprender mejor las decisiones "individuales", hay que tener en cuenta tanto los grupos a los que pertenece el individuo como los grupos de referencia. Estos desempeñan una papel muy importante para las teorías socioeconómicas, para el estudio de la motivación del trabajo, el ahorro y el consumo. En estas acciones los individuos no se rigen exclusivamente por cantidades "reales" (cuánto pueden ganar, ahorrar, etcétera), sino que también se ven influenciados por aquéllos con los cuales se comparan. Ello ayuda asimismo a explicar la conocida paradoja de Easterlin (1974), quien descubrió que la "felicidad" (parte subjetiva del paradigma neoclásico del ideal de la utilidad o la satisfacción) no está relacionada con los ingresos o riqueza.

En conclusión: el entorno aporta "inputs" fundamentales a la acción individual, capaces hasta de determinar ampliamente sus diversos puntos de satisfacción, sus diversas curvas de utilidad. El nivel de los "output" depende extraordinariamente del entramado de instituciones sociales que forman el entorno del individuo y de sus organizaciones más primarias, como la familia o la empresa. Esos "output" están así vinculados causalmente con las motivaciones de poder que iluminan la racionalidad humana a la hora de movilizar recursos para atender preferencias. Pero como también esas preferencias están muy determinadas socialmente hay que analizar para cerrar este círculo el papel del "inputs" o factor que las conforma dentro de las relaciones poder-racionalidad: la información.

6.RELACIONES PODER-RACIONALIDAD.

Las pruebas ya aportadas en el sentido de que la estructura de la racionalidad está determinada socialmente abundan en la idea de que su control por determinadas fuerzas afecta a las relaciones de poder. El vínculo entre poder y racionalidad lo fija la información, capaz como hemos dicho de alterar los recursos y las preferencias, pero también capaz de alterar hasta la propia racionalidad; es decir, de influir en los intereses y las ideas; capaz, en suma, de alterar las relaciones de poder.

Ya no solo los individuos, sino los grupos utilizados por éstos para potenciar su poder en la interacción social, concurren a las relaciones de poder con diversidad de intereses, objetivos e información. La influencia en cada uno de estos procesos --el de información y los de elección de objetivos e interés-- está enraizada en los mecanismos del conocimiento. De ahí que numerosos autores hablen del conocimiento como fuente más genuina o elemento constitutivo de la "naturaleza del poder", como han señalado muchos especialistas (Barnes, 1988). Buena prueba de ello es que la teoría económica contemporánea nos presente las limitaciones de la racionalidad principalmente debidas a limitaciones de información.

6.1.La racionalidad limitada.

Ciertamente, algunos economistas han intentado remediar las deficiencias en el concepto microeconómico de racionalidad a través de ideas tales como la de "racionalidad limitada", punto de satisfacción y eficiencia-x".

La teoría de la racionalidad limitada fue esbozada por Simon en 1947¹⁵². El fenómeno principal a explicar es cómo los organismos son capaces de comportarse de modo relativamente consecuente y objetivamente orientado en un medio ambiente cuya complejidad es enormemente desproporcionada a su capacidad de

¹⁵²Simon, Herbert, "Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization", New York, Macmillan, capítulo 5.

tratamiento de la información y de cálculo.

Hablar de racionalidad limitada es así hablar de limitaciones impuestas por la falta de información, la mayor hipoteca de cualquier forma de racionalidad, por cuanto ésta opera entre los recursos y los fines y la percepción de ambos cambia con la información, hasta tal punto que la información puede hacer cambiar la racionalidad, sobre todo la social. Como ha observado Simón¹⁵³, las limitaciones que pesan sobre la información de que dispone el que elige en relación con las alternativas, las consecuencias o las ventajas, así como las limitaciones en relación con su habilidad para realizar los cálculos previstos por la teoría, se insertan en esta como condiciones marginales más que como fenómenos de interés básico. De ahí que otro enfoque del proceso de adaptación de decisiones administrativas haya tomado como punto de partida las propias limitaciones de la omnisciente racionalidad, oponiendo así a la teoría de la decisión formal (o extendiendo ésta a) una teoría de la racionalidad limitada.

Desde esta idea de racionalidad limitada, las investigaciones realizadas en el campo de la psicología individual y social del conocimiento han llegado a conclusiones como las que siguen:

-Los procesos de información se rigen por leyes de percepción selectiva, tanto en las organizaciones como en los individuos.

-La planificación se explica como un sistema ordenado de medios a fines.

-Uno de los medios principales utilizado por quienes adoptan decisiones para contrastar el proceso de selección con las limitaciones del proceso de información es el criterio de satisfacción (decidirse por alternativas aceptables, en lugar de proponerse un óptimo inviable; es decir, fijarse un nivel de aspiración). Este criterio establece una conexión importante entre los sistemas cognoscitivo y motivacional.

-La principal dificultad reside en explicar la dependencia observada entre el comportamiento y el orden de sucesión en que las alternativas son presentadas por el medio ambiente o descubiertas por la acción planificadora.

En cualquier caso, las teorías de la decisión formal y las de la racionalidad limitada parten de que la información resulta fundamental, sobre todo en la medida en que los aumentos de la complejidad del medio ambiente elevan las exigencias de tratamiento de información y de cálculo.

¹⁵³Simon, Herbert A., "El comportamiento administrativo", en Enciclopedia de las Ciencias Sociales, Macmillan, 1968, vol. I, página 55.

La información y las limitaciones del medio se convierten así en un factor de control de las decisiones, en un factor de poder observado desde cualquiera de las definiciones que hemos estudiado y queremos adoptar. Habrá que profundizar en la naturaleza, el origen y las formas de racionalidad para observar cómo opera la información y el poder.

Precisamente porque la racionalidad facilita el acceso al poder, generalmente se considera a la información la fuente básica del poder. Lo es en tanto en cuanto actúa como materia prima de la decisión, así como de adaptador del condicionamiento social. En conjunto, la información es el principal instrumento que conformar o dar forma a las ideas.

Hasta las ideas acerca de nuestros intereses están determinadas por los "inputs" informativos, que tienen el carácter de sociales. Así, en aplicaciones más amplias, Fred Block ha investigado en EEUU la racionalidad limitada de los capitalistas en el ejercicio de la llamada hegemonía o supremacía de los negocios, como veremos en el epígrafe 7.3.3 (dinámica compleja):

6.2. Información, objetivos e intereses.

Para explicar el poder, no bastará, por tanto, con explicar cómo se comporta un individuo, sino que también se necesita contemplar la sociedad. La imposibilidad de reducir el problema a la racionalidad individual cuando la multitud de los agentes sea esencial se debe a la presencia por lo menos uno de los elementos siguientes¹⁵⁴:

a) La diversidad de intereses y objetivos, que multiplica los problemas de maximización e impone la agregación de preferencias heterogéneas, tema pocas veces resuelto por la teoría de la elección social.

b) La diversidad de la información, pues el conocimiento de las necesidades, la tecnología y las disponibilidades de recursos está disperso entre los agentes económicos: ninguno conoce todos los datos y tomar decisiones coherentes exige comunicarse.

No hay un problema de maximización, sino de coordinación entre individuos que poseen información parcial y persiguen objetivos distintos, por lo que los problemas de la organización y las instituciones para coordinar decisiones se han situado en el centro del quehacer teórico. El poder de la información se deriva de la capacidad de generar ideas del mundo o de las alternativas que influyen sobre las decisiones de los grupos o de las organizaciones.

En este sentido, las ideas moldeadas por la información

¹⁵⁴Casalmiglia, Xavier, "Racionalidad individual y mecanismos de acción colectiva", en "Invitación a la teoría económica", Aiel Economía, Barcelona, 1991, página 171.

afectan y moldean a los intereses. Así, ideas e intereses ordenan el poder (la razón organiza el orden sensorial de las motivaciones) para lograr sus finalidades, por lo que el poder tiene carácter teleológico y está ligado al conocimiento, al saber cómo, a la información y la capacidad de comunicación. Estos elementos subyacen a todas las formas de poder y son particularmente importantes en el poder integrante, que es principalmente una cuestión de comunicación.

De ahí que las diferencias en la concepción de la información y en la formación del conocimiento subyazcan a las diferencias en la percepción del poder, ya resaltadas al finalizar los capítulos 2 y 3 (subcapítulos 2.3 y 3.4).

En efecto, los neoclásicos hacen referencia a la transmisión de información de los individuos como si los hechos hablasen por sí solos, como inequívocas señales "objetivas", a menudo vistas como incorporadas al precio. Numerosos estudios han señalado, por el contrario, que las fuentes de comunicación que la gente escoge para anunciarse (prensa o TV, páginas de deportes o de negocios), el mensaje que oyen, cómo lo interpretan una vez oído, y las conclusiones que sacan, son altamente subjetivos, y en gran parte marcados socialmente¹⁵⁵. El que las personas sientan que deben llevar a cabo una elección, lo que los psicólogos llaman "la atribución de la elección", viene determinado en gran medida social y culturalmente¹⁵⁶.

Incluso la percepción del interés propio está marcada por el grupo. Los individuos aislados que reciben información que les confirma que lo que hacen es estresante, es decir, una acción que requiere un elevado nivel de motivación, a menudo ignoran esta información. Este es el sino de la mayor parte de los avisos sobre los riesgos para la salud, por poner un ejemplo. Sin embargo, una vez que el desarrollo de la acción recibe un respaldo social, del tipo de los "alcohólicos anónimos", los bebedores crónicos, heroinómanos, personas que comen

¹⁵⁵Conclusiones en esta línea pueden encontrarse en Holz, John, y Wright, C., "Sociology of Mass Communications", Annual Review of Sociology", volumen 5, 1979; Katz, Elihu, y Lazarsfeld, Paul F., "Personal influence", Glencoe, Free Press, 1955. Para estudios acerca de los efectos de los grupos sobre el nivel de satisfacción de un nuevo consumidor, consultar Johnson, D.L., y Andrews, I.R., "Risky-Shift Phenomenon Testred With Consumer Products As Stimuli", Journal of Personality and Social Psychology, volumen 20, 1971, páginas 382-85. Para los efectos del grupo sobre la percepción del riesgo y su asunción, y sobre la negociación y los negocios, consultar una visión general de los estudios realizada por Myers, David, y Lamm, Helmut, "The Group Prolongation Phenomenum", Psychological Bulletin, volumen 83, 1976, páginas 602-27.

¹⁵⁶Steiner, Ivan, D., "Attribution of Choice", en Martin Fishbein (ed.), "Progress in Social Psychology", Hillsdale, Lawrence Erlbaum, 1980, página 2.

compulsivamente y los jugadores empedernidos tienen a menudo éxito en superar su dependencia¹⁵⁷.

En consecuencia, el vínculo o relación causal entre la cadena información-racionalidad-conocimiento-poder empieza a quedar al descubierto. Por algo entre las suposiciones necesarias para admitir la presencia de competencia perfecta aparecen destacadamente el conocimiento, la concavidad en la producción, la ausencia de un poder de suficiente tamaño para crear un poder de mercado, etcétera¹⁵⁸. Es evidente que el uso diario del término "racionalidad" no se corresponde con la definición que los economistas dan de transitividad y totalidad, de maximización de algo. El sentido común es contrario a la explotación completa de la información, de los razonamientos, etcétera. Este tema ha sido sistemáticamente explorado en el análisis económico, teórico y empírico sólo en los últimos 35 años. Un predecesor importante aunque descuidado fue Holbrook Working, con su teoría aleatoria de las fluctuaciones de los artículos futuros y los precios de seguridad (1935). Estaba basada en la hipótesis de que los individuos hacen inferencias racionales de los datos y actúan en consecuencia; así, la predictibilidad de los precios establecidos en el futuro estaría cubierta y usada como base de la demanda corriente actual, que alteraría los precios corrientes hasta que la oportunidad de ganancia se hubiera enjugado.

En realidad, el punto de vista clásico tiene mucho que decir sobre el papel del conocimiento, pero en un camino muy específico. Enfatiza cómo un sistema total de precios requiere individuos informados sobre todos los detalles de la economía, más allá de sus propios dominios de producción y consumo. Es decir, desplaza el problema de la coordinación, del control y del poder hacia el presunto automatismo de los mercados. La observación más profunda de Smith fue que el sistema funciona a las espaldas de sus participantes; existe una mano invisible que dirige.

El conocimiento siempre tiene unos costes, aunque también siempre es indispensable en el proceso económico. Incluso en un mundo competitivo, el agente individual tiene que saber todos (o por lo menos la gran mayoría) de los precios, y entonces optimizar basándose en el conocimiento. Pero hasta el conocimiento de los precios es costoso. La teoría de la investigación, siguiendo a Stigler (1961), reconoce este problema.

Las necesidades de decisión del conocimiento deben cambiar radicalmente bajo un mercado monopolístico u otras formas de competencia imperfecta. Considerando el caso más simple (monopolio puro en una situación de equilibrio parcial, como

¹⁵⁷Etzioni, Amitai, "The Moral Dimensión", The Free Press, 1988, página 189.

¹⁵⁸Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 70.

originalmente lo estudió Cournot en 1838), la empresa tiene que conocer no sólo los precios, sino también la curva de demanda, que es mucho más compleja que el resto. Incluye saber el conocimiento de los demás¹⁵⁹.

La demanda de información y computación resulta mucho mayor en el caso del oligopolio u otros sistemas de relaciones económicas donde por lo menos algunos agentes ejercen un poder unos contra otros. Hay un nuevo aspecto cualitativo de la naturaleza del conocimiento, desde que cada agente asume la racionalidad del resto de agentes. De hecho, para construir una teoría basada en la "racionalidad" del comportamiento hay que asumir que la racionalidad de los agentes debe ser "conocimiento común", usando el término introducido por el filósofo David Lewis (1969). Cada agente debe saber que no solamente los otros agentes (o al menos aquellos que con un poder significativo) son racionales, sino que cada uno entre el resto de agentes sabe que los otros agentes son racionales, saber que el otro agente sabe que el resto de los agentes son racionales, y así continuamente (ver también a Aumann, 1976). Es en este sentido que la racionalidad y el conocimiento de la racionalidad es un fenómeno social y no sólo individual.

El oligopolio es meramente el ejemplo más conspicuo, tal y como añade Arrow. Lógicamente, el mismo problema surge si existen dos monopolios en diferentes mercados. Desde un punto de vista práctico, el segundo caso no debería ofrecer tales dificultades si la unión entre los distintos mercados es lo suficientemente ligera y los monopolios lo suficientemente pequeños dentro de la escala de la economía para que esa interacción sea insignificante; pero la interacción nunca será cero y puede ser importante. Generalmente el acuerdo para alcanzar la curva de contrato podría, en el caso más sencillo, requerir un conocimiento común de las preferencias de los acordantes y sus funciones de producción. Resulta obvio que lo vasto de este conocimiento excede lo requerido para conocer el sistema de precios.

Los economistas clásicos estaban bastante acertados en enfatizar la importancia del conocimiento limitado. Si cada uno de los agentes de la economía tiene un modelo completo de ésta, la mano que conduce la economía sería de hecho totalmente visible. Sobre de esas condiciones de conocimiento, la superioridad del mercado sobre la planificación centralizada desaparecería. Cada agente individual está, en efecto, utilizando la misma cantidad de información que requeriría un planificador central de la economía. Estos argumentos de Arrow ponen sordina a las severas limitaciones argumentales de que los derechos de propiedad satisfacen la racionalidad social, incluso en ausencia de un sistema competitivo (Coase 1960). Uno sólo puede discutir acuerdos cuando los individuos tienen un conocimiento limitado de las curvas de utilidad del resto de individuos.

¹⁵⁹Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 71.

Extrañamente, no está claro que la limitación de conocimientos signifique una cantidad menor de información que el conocimiento completo. La optimización en condiciones de conocimiento limitado es, ciertamente, una computación más difícil. Si los individuos disponen de información privada, el resto formará algún tipo de conjetura sobre esta. Estas conjeturas deben ser conocimiento común para que existan una hipótesis basada en la "racionalidad"¹⁶⁰. En otras palabras: no sólo requiere la misma cantidad de información, sino similar dirección en las interpretaciones de los hechos, o al menos conocimiento de por dónde irán esas interpretaciones.

Analizar todo el volumen de información para acceder a ese tipo de conocimiento perfecto en un mundo competitivo de mercados internacionales abiertos se nos presenta en la práctica imposible. Un sistema de equilibrio general completo como el propuesto por Debreu en 1959 requiere, además, unos mercados para todas las contingencias en períodos futuros. Pero tales sistemas realmente no existen, ni pueden existir. Primero, porque el número de precios sería demasiado grande, un obstáculo insuperable; en segundo lugar, porque no hay por definición mercados condicionales o sólo privadamente observados. Y cuando un mercado no existe hay una falta de información relevante para la decisión que tomen los individuos, información que debe ser sustituida por algún tipo de conjeturas, tales como las llamadas expectativas racionales, que son un mero cálculo de probabilidades inducido por las ideas, como veremos en el epígrafe 7.2.3.

Por tanto, las situaciones de conocimiento tienen mucho que ver con los poderes de mercado. Cada agente tiene un modelo de economía sobre el que basa su propia racionalidad. El coste del conocimiento, tan enfatizado por los defensores del sistema de precios como contra la planificación centralizada, ¿ha dejado de ser tenido en cuenta?; cada uno de los agentes está muy ocupado en obtener la información y en procesar los datos de esta información.

Entre los agentes individuales y los grupos sociales implicados en este juego encontramos a las empresas y las familias como las unidades del mercado empleadas exclusivamente por los análisis económicos. Pero a ellos se le deben añadir los partidos políticos, asociaciones industriales y comerciales, organismos gubernamentales y administrativos, etcétera, a menudo objeto de la ciencia política y la sociología. Todos ellos no sólo actúan por un interés propio, sino por una idea acerca del propio interés, alterable por la información y el conocimiento y por ello tan volátil como el propio interés, como veremos en el capítulo 7.

Por supuesto, entre los intereses relevantes y determinantes de la vida social se deben tener en cuenta las necesidades

¹⁶⁰Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 72.

individuales cuya satisfacción -bajo las condiciones dominantes en la economía de mercado- requiere la adquisición de bienes y servicios. Los intereses de grupo relacionados directamente con tales adquisiciones (necesidades colectivas de organismos públicos, partidos, iglesias y asociaciones de todo tipo) también pertenecen a esta categoría. Pero todos estos intereses constituyen simplemente una parte del conjunto de todos los intereses efectivos, al igual que las unidades económicas destinadas a la producción de varios bienes y servicios no son más que una parte de la estructura del conjunto social. De la estructura del poder social.

Como colofón a este capítulo, hemos de afirmar que no se puede sostener por más tiempo, salvo por conveniencias metodológicas que deberían ser más explícitas, la falacia de concebir un mundo social donde normas abstractas tales como la maximización de la utilidad individual cuentan más que el poder individual y social, la participación en grupos o la interacción a través de las diversas instituciones que estructuran la economía y la sociedad.

CAPITULO 5. FACTORES ESTRUCTURANTES DEL PODER.

5.1.LOS INTERESES.

1.ADVERTENCIAS SOBRE SU IMPORTANCIA.....	316
2.INTERESES Y JUSTIFICACIONES.....	319
3.CAMBIO DE INTERÉS, CAMBIO DE PODER.....	321
4.LA INFRAESTRUCTURA DEL PODER.....	322

5.2.LAS IDEAS.

1.LA SOLEDAD IMPOSIBLE DE LOS INTERESES.....	329
2.SENTIMIENTOS, RAZONES Y PREFERENCIAS.....	337
3.LA FUERZA DE LA CREENCIA.....	341
3.1.La legitimación del poder.	
3.2.El consentimiento como condición.	
3.3.El valor de las expectativas.	
3.4.El papel de la ideología.	
3.5.La Mentalidad.	
4.LA SUPERESTRUCTURA DEL PODER.....	354

5.3.INTERACCIONES.

1.LA ESTRUCTURA DEL PODER Y LA TECNOESTRUCTURA.....	359
1.1.La estructuración del consenso.	
1.2.La función de la tecnoestructura.	
2.DINÁMICA MODERNA.....	365
2.1.Poder en la economía.	
2.2.Poder en la política.	
2.3.Poder global.	
3.DINÁMICA COMPLEJA.....	383

CAPITULO 5. FACTORES ESTRUCTURANTES DEL PODER.

La actividad económica, la generación real de renta, expresada en términos de bienes y servicios, entraña la generación de intereses, asociada a la de títulos o derechos de propiedad sobre esa renta; con unas u otras palabras, lo han dicho desde Aristóteles y Hobbes hasta Dahrendorf, en nuestros días. Aunque menos evidente, la actividad económica también genera una similar "producción" de ideas; así lo han sugerido, igualmente, algunos economistas e intelectuales de diversas disciplinas, desde Marx a los casos más recientes de Weber, Marshall (con su iniciativa de situar la organización como tercer factor productivo), e incluso el Premio Nobel Robert Solow (por su concepto del "residuo" tecnológico dejado por el proceso productivo). Visto además que los intereses y las ideas están unidos por un estrecho vínculo, la hipótesis que validaremos a lo largo de este capítulo es que, al generar intereses e ideas, el proceso económico genera poder y se realimenta del consenso de intereses e ideas, de forma que ambos son los factores estructurantes de ese poder.

Resultará fácil adminirarlo tras haber advertido en capítulos anteriores que se pueden reducir a intereses e ideas las fuentes y los instrumentos citados en las visiones y teorías del poder, que los motivos de poder y la racionalidad organizan el consenso de intereses e ideas, y que dicho consenso da forma a las principales estructuras y movimientos del poder. Esas instituciones tienen la función, por tanto, de estructurar a la sociedad, por lo que podemos colegir que la causa estructurante no es otra que el poder, y la causa de la causa la motivación de poder acompañada por la racionalidad. Aún detrás de tal motivación podremos encontrar los intereses y las ideas, que serán en consecuencia los dos principales factores estructurantes de la sociedad. Nos corresponde ahora corroborar esa hipótesis describiendo las aportaciones de los intereses y las ideas al proceso de poder.

Empezaremos por constatar para ello que el comportamiento político, al igual que el económico y que las respectivas políticas de ambos ámbitos --aceptadas todas ellas como manifestaciones del poder--, han sido explicados muchas veces en términos de intereses. Otras muchas han recibido explicaciones desde diversas disciplinas en términos de ideas. Nosotros sospechamos que las apariencias son engañosas y no es necesario elegir entre la explicación una u otra explicación. Las dos pueden ser correctas o, al menos, tener algo de razón, de acuerdo con la propuesta metodológica que ya atribuimos a Mill en la presentación. Nosotros así lo mantendremos al considerar que toda política busca una nueva distribución del poder y que en ella unas veces pueden influir más los intereses y otras las ideas, aunque ambos factores son inseparables. Los dos forman el núcleo del poder.

El poder podrá ser conseguir lo que una desea, pero este logro dependerá de quién seas (una manifestación de los intereses) y de cómo sabe lo que quieres (una manifestación de cómo las ideas contribuyen a regular los intereses). En otras palabras: la posición del individuo y la estructura de una sociedad tienen influencia en la formación de la voluntad del individuo, en la concreción de las regularidades autoyacentes que mediarán en las relaciones sociales en las que la gente se ve inmersa. La estructura social puede describirse como las vigas de un edificio o el esqueleto de un cuerpo, pero con ciudadano ante la analogía. Las sociedades sólo tienen pautas de organización distintas en tanto la gente repite regularmente actividades en diferentes contextos de la vida social. Los rasgos estructurales de la sociedad tienen una gran influencia en nuestro comportamiento como individuos; al mismo tiempo, en nuestras acciones recreamos --y en alguna medida también alternamos-- aquellas características estructurales¹.

Por tanto, los movimientos de los intereses y de las ideas

¹Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 764.

tendremos que considerarlos movimientos del poder, aspecto sobre el que nos pronunciaremos con más detalle en el siguiente capítulo. En el presente nos conformaremos con documentar que los intereses forman la infraestructura del poder y que las ideas integran la superestructura. Es la interacción de ambas la que explica la dinámica del poder sin adjetivos, la estructura del poder y de sus contextos de racionalidad (objeto de análisis en el capítulo siguiente).

Por analogía con las categorías aristotélicas, los intereses representan el orden sensorial del poder. Asimismo, las ideas conforman el orden racional, que no está separado del anterior, sino superpuesto. Por tanto, infraestructura y superestructura forman un todo. Es en las relaciones entre sus partes donde se forman las estructuras de poder.

La organización del consenso de los intereses y de las ideas será, por tanto, la forma más generalizada de acceso al poder. Una de las principales razones para ello consiste en que ese consenso contribuye a legitimar el poder, a institucionalizarle, a liberarle de parte de las resistencias, a convertirle en más efectivo. Gracias al consenso y a la aparición del consentimiento, el poder se convierte en autoridad, en poder legitimado. En esa, conversión, siempre favorecedora de determinados intereses, tienen un papel fundamental las ideas y sus expresiones en la forma de condicionamiento social.

La generación de consenso se realiza y adquiere un carácter institucional o casi automático a través de las organizaciones, dentro de las cuales se canaliza por la "tecnoestructura". En ella se concentran los intereses (el conocimiento práctico) y las ideas (el conocimiento teórico), de forma que la acumulación de información le permite revestirse de autoridad. De ahí su importancia destacada como foco de poder en las sociedades modernas.

En esta su dinámica moderna, las interacciones de los intereses y de las ideas que originan el poder se expresan tanto en el poder económico como en el político. Pero ninguna de estas dos principales expresiones del poder tiene sentido y realidad de forma aislada. En menor o mayor grado se produce una simbiosis que da lugar a la globalización del poder y a la dinámica de sistema complejo y caótico que registra el mismo en nuestros días, a pesar de que permite definir unas estructuras (el mercado, el Estado, la empresa y la familia) y unos movimientos que estudiaremos en el capítulo siguiente (el monopolio y la competencia, polos que enmarcan la actuación de los intereses y las ideas de los individuos a través de los grupos de interés, los grupos de presión y los grupos políticos, así como del "lobby", el liderazgo y las élites).

5.1. LOS INTERESES.

Lo que los individuos desean, pretenden, valoran, o

necesitan es lo que constituye sus intereses², que la Real Academia define como "provecho, utilidad, ganancia" e "inclinación más o menos vehemente del ánimo, entre otras muchas acepciones³.

No hay acuerdo en la definición de "interés". En economía, uno de los puntos clave de la controversia trata sobre si los intereses deberían ser considerados como preferencias declaradas o como una evaluación objetiva independientemente de la propia valoración del individuo. Pero estamos ante uno de los conceptos más importantes y controvertidos de las ciencias sociales⁴. Desde que su utilización se generalizó en varios países de Europa, alrededor de finales del siglo XVI, esencialmente como la misma palabra derivada del latín, "intérét", "interesse", etcétera, el concepto ha representado a fuerzas fundamentales, basadas en la dirección de la autopreservación y el autoagrandamiento, que motivan o deberían motivar las acciones del Príncipe o el Estado o el individuo y más tarde los grupos de gente que ocupan una posición económica o social similar (clases, grupos de intereses, etcétera)⁵.

Dos grandes modelos se han erigido durante el último siglo sobre el concepto de interés: el del marxismo clásico y el de la teoría de la oportunidad pública. He aquí un breve bosquejo de ambos:

Modelo marxista. Los intereses son básicamente los de clase. Llevado al extremo, este modelo sugiere que cualquiera lo proclamado, el verdadero objetivo de las políticas de Estado es servir a los intereses de una clase particular. La eventual batalla de ideas entre el individualismo y el colectivismo no altera la organización social y económica de las bases de la clase, y por lo tanto sólo se relaciona con las diferentes estrategias para el mantenimiento del dominio del capital. En una explicación marxista clásica, Ralph Miliband⁶ critica el pluralismo porque éste supone que el Estado en una sociedad capitalista puede ser un instrumento neutral, representativo del

²Scruton, R., amplía y justifica esta definición del interés en el "Dictionary of Political Thought", Londres, Macmillan, 1982.

³Diccionario de la Lengua Española, Madrid, Real Academia de la Lengua, 1970, página 754.

⁴Eso no impide que numerosos libros e investigaciones sobre los intereses ni siquiera planteen el asunto, cual es el caso, por ejemplo, del de Cohen, Benjamín J., "¿En interés de quién?", Noriega Editores, México, Limusa, 1990.

⁵Hirschman, Albert O., "Interest", The New Palgrave, Londres, McMillan, 1988.

⁶Ralph Miliband, "The State in Capitalist Society", Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1969.

interés público. La oscilación entre el intento de mantener el control sobre los trabajadores a través del control de salarios y el desempleo son consideradas como estrategias alternativas de control dentro de un sistema que protege los intereses capitalistas⁷. Aunque dentro de una ambigüedad creciente conforme se comparan las percepciones del interés por parte de sus maestros⁸, lo que podríamos llamar modelo de interés del marxismo también formula la clásica pregunta de ¿quién consigue qué, cuándo, cómo?

Teoría de los bienes públicos. El interés público es algo más que un simple pretexto para ofrecer privilegios a los intereses particulares. Su éxito en conseguirlo dependerá de la naturaleza de las coaliciones que los agentes intentan, así como de su actitud sobre los límites constitucionales del poder del gobierno. Cuánto más amplia sea la coalición y más agrupe, mayor será la probabilidad de que el partido represente un interés general más que uno específico. Desde la perspectiva del marxismo también se puede obtener la noción del interés público; todavía existe la idea de un interés público genuino que emerge una vez que las clases han sido abolidas⁹. Este emerge debido a un interés en mantener y reproducir las condiciones que permiten al sistema de producción capitalista sobrevivir. El capital en general señala la necesidad de las instituciones y los procedimientos que permiten definir y proteger su interés general, con independencia de los intereses específicos de los capitalistas individuales, lo que hace que sea algo abierto a la influencia mediante una variedad de grupos e intereses. La formación política ha llegado a ser analizada por muchos marxistas modernos como una esfera no reducible a intereses de clase individuales y que implica la formación de coaliciones de interés que pueden suponer beneficios concretos a grupos particulares así como una definición creíble del interés público que puede unir a grupos e intereses dispares¹⁰.

⁷Ver, por ejemplo, el análisis de Simon Clarke en "Keynesianism, Monetarism, and the Crisis of the State", Brighton, Wheatsheaf, 1988.

⁸Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Madrid, Siglo XXI, 1978, página 137, observa la clara distinción en Marx, Lenin y Gramsci entre los intereses económicos (Lenin), los intereses económico-corporativos (Marx) y los intereses económicos privados (Marx), por una parte, y los intereses políticos por otra parte; tal distinción se relaciona con la distinción señalada entre lucha económica y lucha política.

⁹Pashukanis, E., "Law and Marxism", Londres: Ink Links, 1978, y para la escuela de la derivación del estado, Holloway & S. Picciotto (eds.), "State and Capital", Londres, Arnold, 1978.

¹⁰Poulantzas, Nicos, en Jessop, B., "Nicos Poulantzas", Londres, Macmillan, 1985.

Entre los teóricos individuales, el que más atención ha prestado a los intereses es Olson con su ya expuesta lógica de la acción colectiva. La oportunidad de formar grupos y asociaciones para expresar intereses y asuntos comunes conduce a una densa estructura de intereses particulares, cada uno de los cuales sobrevivirá al excluir a otros individuos del grupo mientras que ofrece a sus actuales miembros incentivos por permanecer en la organización. Los incentivos mas eficaces son aquellos que proporcionan beneficios no disponibles a los no miembros, mientras que el coste se reparte igualmente sobre miembros y no miembros¹¹. La proliferación de los intereses particulares, según Olson aporta el impulso que hay detrás de una tasa más lenta de beneficios y de productividad¹².

Otro ha sido Albert O. Hirschman¹³, para quien dos elementos esenciales parecen caracterizar las acciones propulsadas por los intereses, por el intento de maximizar el propio interés. El autocentrado, que es la atención predominante del actor a las consecuencias de cualquier acción contemplada por él mismo, y el cálculo racional, esto es, un intento sistemático de evaluar las perspectivas de costes, beneficios, satisfacción, etcétera. El cálculo podría considerarse elemento dominante una vez que se supone que una acción será informada sólo por una estimación cuidadosa de los costes y beneficios dando más peso necesariamente a aquellos que son más conocidos y más cuantificables tiende a convertirse en autoreferencial por virtud del simple hecho de que cada persona está mejor informada sobre sus propias satisfacciones y decepciones.

Cierto que numerosas críticas se han hecho recientemente a la naturaleza especial de la presuposición de la maximización del interés propio. Los críticos dicen que los seres humanos pueden perfectamente tener otras motivaciones, y el interés propio es simplemente una de las varias cosas que una persona puede desear perseguir o alcanzar¹⁴. Si la presunción de la maximización del interés propio se ve como muy estrecha, puede argumentarse que simplemente requerir consistencia interna es también demasiado permisivo.

¹¹Olson, Mancur, "The Rise and Decline of Nations", New Haven, Conn, Yale University Press, 1982.

¹²Gamble, Andrew, "Ideas and Interests in British Economic Policy", University of Sheffield, páginas 9-10.

¹³Hirschman, Albert O., "Interest", The New Palgrave, Londres, McMillan, 1988.

¹⁴Además del propio Hirschman (1982, 1983), entre los críticos han destacado Nagel (1970), Kornai (1971), Sen (1973, 1977, 1987), Scitovsky (1976), Leibenstein (1976), Schelling (1978), Wong (1978), Elster (1979, 1983), McPherson (1982), Margolis (1982), Akerlof (1984), Schick (1984) y otros.

También Galbraith se ha ocupado del interés, y en este caso lo ha relacionado directamente con el poder. En su "Anatomía del poder", dice que es importante conocer los fines por los que el individuo busca el poder, que son fundamentalmente tres: promover sus propios intereses (incluso pecuniarios); extender valores personales (religiosos o sociales) y obtener apoyo de su percepción económica y social del bien público. Algunas veces se ocultan los fines por los que se busca el poder: por ejemplo, el empresario no dice que emplea obreros para aumentar sus beneficios, sino para crear empleo, por el bienestar de la comunidad y por el éxito del sistema de libre empresa. Todo eso suele ocurrir, en nuestro modelo, para evitar el choque de intereses y de ideas, el contrapoder, la resistencia. Pero el hecho es que gran parte del ejercicio del poder depende de un condicionamiento social que trata de afianzarlo o de ocultarlo: por ejemplo, cuando se dice que en un sistema de libre empresa toda la autoridad descansa en el consumidor a través del mercado, se oculta el poder público de la organización y otras instituciones de presión. Más bien el mercado es instrumento de las organizaciones para fijar sus precios y beneficios.

Últimamente ha habido signos de descontento con la progresiva mutilación del concepto de interés. Por el lado conservador ha habido un retorno al significado ortodoxo de interés. Por otro lado, Boulding (1973), Color (1978), el propio Hirschman y Sen (1977) tratarían de buscar alternativas. "Realmente esta producción de estudios actuales sobre las actividades no estrictamente motivadas por el autointerés tradicional es realmente bueno, porque la única característica cierta y predecible de las cuestiones humanas es la futilidad de intentar reducir la acción humana a una motivación simple como es el interés¹⁵. Pero esta constatación, e incluso consideraciones de mayor calado, como la afirmación de Popper en el sentido de que predecir el futuro ha de entenderse como una imposibilidad de orden lógico, no ha desanimado a los hombres en la tarea de formular hipótesis en el intento de controlar los acontecimientos, de ganar poder sobre otros hombres. De ahí que considerar lo ocurrido con las explicaciones acerca de la motivación del propio interés resulte cuando menos útil para entender aquella futilidad y tratar de superarla.

1. ADVERTENCIAS SOBRE SU IMPORTANCIA.

Realmente, pocos conceptos han merecido tantas inquietudes durante los últimos siglos como el de interés. La atención por el interés empezó a crecer hacia finales del siglo XVIII, cuando David Hume decía: "Los escritores políticos lo han establecido como una máxima que, contraviniendo cualquier sistema de gobierno y fijando severos controles y balances de la Constitución, se debería suponer que cada hombre es un "villano" y no tiene otro fin en todas sus acciones que su intereses privado. Por este interés debemos gobernarle y por medio de él hacerle cooperar con

¹⁵Hirschman, Albert O., "Interest", Londres, New Palgrave, McMillan, 1988.

el bien público, aprovechando su insaciable avaricia y su ambición"¹⁶.

Muy poco después cambió la percepción, cuando Adam Smith declaró que el carnicero, el cervecero y el panadero satisfacen diariamente nuestras necesidades más por su interés que por su benevolencia. Su doctrina de la Mano Invisible legitimó la absorción total del ciudadano en la búsqueda de la ganancia privada y sirvió para eliminar cualquier sentimiento de culpabilidad.

Los escritores de la ilustración escocesa vieron una identidad de intereses entre los intereses generales de la sociedad británica y los intereses de las clases medias. Esa identidad llegó más tarde a convertirse en la piedra angular del marxismo, aunque con las clases medias suplantadas por el proletariado. Marx y los marxistas invitaron a las clases trabajadoras a darse cuenta de sus intereses reales y a abandonar las conciencias falsas de las que se decía sufrían o sufrirían mientras no participasen plenamente en la lucha de clases.

Finalmente, la escuela pluralista americana de la ciencia política volvió esencialmente al esquema de Smith de la armonía. El enorme prestigio y la influencia del concepto de interés en el momento de la fundación de América se encuentra bien expresado en la declaración de Hamilton: "La confianza más segura de cada gobernante está en los intereses del hombre. Este es un principio de naturaleza humana sobre el que toda especulación política, para ser justos, debe basarse"¹⁷.

Tanto para el ciudadano individual o sujeto como para el legislador, la acción promovida o propulsada por el interés, significaba originalmente una acción informada por el cálculo racional en cualquier área de la actividad humana, política, cultural, económica, personal, etcétera.

En el siglo XVII y durante gran parte del XVIII esta clase de acción metódica y prudente guiada por el interés se vió mucho más preferible a las acciones dictadas por las pasiones violentas y desordedadas y desreguladas. Al mismo tiempo, el interés de la gran mayoría de la gente, de aquellos que están fuera de las más altas cimas de poder, se definió más y más estrechamente como intereses económicos materiales o relacionados

¹⁶Hume, David, 1742, vol. I, páginas 117-118. "Essays Moral, Political and Literary, Ed. T.H Green and T.H. Grose, London, Longmans, 1898, citado por Hirschman.

¹⁷Hamilton, 1784, citado por Ball, Terence, "The ontological presuppositions and political consequences of a social science", en "Changing Social Science", ed. D.R. Sabia, Jr. y J.T. Wallulis, Albany: State University of New York Press, 1983, página 45.

con el dinero, probablemente porque las no-élites estaban preocupados por vivir y no les quedaba tiempo para preocuparse por el honor, la gloria y cosas por el estilo. Esto ayudó a legitimar y dar prestigio al comercio y a las actividades privados, que hasta entonces se habían tenido en muy poca estima. El ideal renacentista de la gloria, con su celebración implícita de la esfera pública, fue desbancado por un mero ejercicio de la pasión destructiva del autoamor¹⁸. Como la monarquía es compleja y está compuesta por clases y grupos con grados variables de riqueza, poder y prestigio, surgen como fuerzas poderosas el interés personal, la envidia, la rivalidad y el interés de clase. "Los individuos y los grupos tienden ahora a descuidar el bienestar general de la sociedad y a favorecer los intereses personales y de clase". Así lo observa Mostesquieu, quien anticipa la doctrina utilitarista, según la cual las rivalidades llevan a los miembros de la sociedad a cumplir con sus respectivas funciones, de forma que conduce al bien común¹⁹.

Sólo bajo el impacto de l Revolución Francesa se levantaron algunas dudas sobre la dirección de los enlaces causales entre el comercio y la sociedad civilizada²⁰. Pensadores como Saint-Simon advirtieron ya por entonces que los intereses y las organizaciones no bastan para garantizar la paz y la unidad en las relaciones internacionales, contra lo que defendían los utilitaristas; se requieren "sentimientos morales", por lo que el nuevo mundo necesitaría de la religión tanto como de la ciencia.

Después, habría que esperar a la reacción romántico-conservadora y a creencia de que los intereses, la búsqueda de la riqueza material, no eran tan inocuos, inocentes o suaves como se había pensado o aconsejado. Era ahora la búsqueda de la ventaja material la que inmediatamente se condenó como una fuerza subversiva de enorme poder. Tomas Carlyle pensó que todos los valores tradicionales estaban amenazados por "esa brutal, que Dios nos perdone, filosofía de los beneficios y de las pérdidas".

En la siguiente oleada de críticas, ya en el presente siglo, Macpherson señalaría que la teoría utilitarista de Mill estaba vacía. Era ocioso atribuir cualquier importancia a una proposición que, cuando se interpreta, significa sólo que un hombre hará más bien lo que realmente quiere hacer. De ahí, según Hirschman, que acusación de que la doctrina del interés era esencialmente tautológica adquirió mayor fuerza a medida que aparecían más partes en el debate intentando utilizar el concepto

¹⁸Hirschman, 1977, "The passions and the Interest: Political Arguments for Capitalism Before its Triumph", Princeton: Princeton University Press.

¹⁹Zeitlin, Irvin, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu, Buenos Aires, 1986, página 29.

²⁰Burke, Edmund, 1770 "Reflections on the Revolution in France", Chicago: Regnery, 1955.

para sus propios fines.

Pero los hombres prácticos no cejaban en el empeño de utilizar el interés como instrumento de conocimiento. El interés de las clases superiores o de la opinión conservadora fue invocado por los franceses e ingleses defensores del sufragio universal o de la reforma electoral a mediados de siglo. Fue igualmente invocado por los promotores de las primeras legislaciones sociales del bienestar en Alemania y en otras muchas partes hacia final de siglo, y de nuevo por Keynes y los keynesianos que favorecían la intervención limitada del Estado en la economía a través de una política anticíclica y estabilizadores automáticos resultantes de las provisiones del Estado de Bienestar. Estas operaciones a menudo fueron hechas por reformadores que, mientras estaban completamente convencidos del valor intrínseco y de la justicia social de las medidas que defendían, intentaban conseguir el apoyo de importantes grupos apelando a sus intereses, aunque fueran los de largo plazo.

Hacer dinero se había identificado de una vez por todas después de Smith con el concepto de interés, por lo que las diversas formas de esta actividad --bien sea pasional o irracional-- fueron automáticamente consideradas como motivadas por el interés. Hasta Marx aprendió bien la lección al considerar al avaro un loco y al capitalista un avaro racional.

A medida que las nuevas formas de acumulación y que la construcción de los imperios industriales y financieros hicieron su aparición, se produjeron nuevos conceptos, tales como el liderazgo empresarial y la intuición (Schumpeter, 1911) o el espíritu animal de los capitalistas (Keynes, 1936). Pero estos no estaban en oposición con los intereses; más bien fueron asumidos como una de sus manifestaciones. De esta forma, los intereses vinieron a cubrir virtualmente la totalidad de las acciones humanas, siendo complementados luego por la utilidad y el valor, ya despojados de su contenido inicial psicológico y normativo.

La ciencia orientada positivamente de las economías que floreció durante la mayor parte de este siglo sintió que podría trabajar sin ninguno de esos términos y los reemplazó por otros de menos valor o psicológicamente inclinados, como las preferencias reveladas o la maximización bajo restricciones. Así sucedió que el interés, que había prestado un largo servicio como eufemismo, ahora era sustituido por varios neologismos que incluso eran más neutrales.

2.INTERESES Y JUSTIFICACIONES.

La persecución del propio interés se ha convertido en una hipótesis del trabajo y de racionalidad, como veíamos en un capítulo 4. En este sentido, las sociedades, al producir bienes y servicios, no sólo producen intereses, sino que dan lugar a posiciones de defensa de los mismos, a justificaciones.

Aunque esto no le merezca más que una nota a pie de página,

Schumpeter²¹ dice que "los que los "mercantilistas" ingleses no ven más que alegatos abogadiles en favor de intereses de clase o incluso personales, pues han sostenido que el argumento del poder no pudo introducirse más que como disímulo del interés del beneficio, y que, por lo tanto, aquellos mercaderes escritores tienen que haber creído en el argumento de la balanza comercial con independencia del elemento poder.

Según List²², las naciones persiguen sus intereses mediante alianzas de los que piensan de la misma manera, y contra los que les son hostiles (actualmente esto ha desaparecido prácticamente con el fin de la guerra fría). Ahora bien, como estos intereses son variables, también lo son las alianzas. Naciones que hoy se llevan bien pueden enemistarse mañana y a la inversa. Lo que List denomina "conservación del equilibrio europeo" no ha sido sino la tendencia de los débiles a poner coto a los poderosos.

Por su parte, Schumpeter reconocería que la política imperial de Inglaterra "se adecuaba perfectamente a los intereses de lo hombres de negocios, incluso cuando no era inspirada directamente por ellos. Desde luego que esa circunstancia no se formula siempre explícitamente. No son frecuentes las exhortaciones imperialistas. Pero el motivo asoma por debajo de la preocupación de nuestros autores por la riqueza del rey, por detrás de sus discursos acerca de la decadencia del poder inglés, por debajo de los temores por la seguridad de Inglaterra, tras la actitud criticada por Hume más tarde en su ensayo "Of the Jealousy of Trade" (1752), tras la insistencia de los autores en la vital importancia de la escuadra, y de la navegación y de la construcción de buques, en relación con aquella".

Últimamente, también el Vaticano ha defendido al interés: "Donde el interés individual es suprimido violentamente, queda sustituido por un oneroso y opresivo sistema de control burocrático, que "esteriliza toda iniciativa y creatividad", Juan Pablo II, "Centesimis Annus", capítulo III, número 25, tercer párrafo.

A veces, la finalidad de defensa del interés es el mismo ejercicio del poder. Como decía William Hozlitt: "El poder es el amor a nosotros mismos", es decir, el poder se persigue por servicio a intereses personales, o sociales y también por sí mismo, por las recompensas emocionales y materiales inherentes a su ejercicio, pero no se permite reconocer esto publicamente²³.

²¹Schumpeter, Joseph A, obra citada, página 399.

²²List, Friedrich, "Sistema de economía nacional", Madrid, Aguilar, 1955, 3ª edición, página 335.

²³Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984, página 41.

3. CAMBIO DE LOS INTERESES, CAMBIO DE PODER.

Tan determinantes se han considerado los intereses en la econolución económica y política de las sociedades y en la percepción del poder que los cambios en la formulación de los intereses han sido entendidos por algunos como cambios de poder.

Así, para Tawney, "los fundamentos del poder varían de una época a otra, con el cambio de intereses que motivan al ser humano y con el cambio de los aspectos de la vida a los cuales tales seres humanos atribuyen una importancia preponderante. Fuente de poder han sido la religión, el valor y el prestigio militar, la fuerza de las organizaciones profesionales, el control exclusivo de ciertas formas de conciencia y habilidad, como las del mago, el hechicero el jurista".²⁴

En los tiempos modernos, el conocimiento teórico continuamente sobrepasa sus propias fronteras y se ha convertido en un instrumento de considerable poder a la hora de llevar a cabo los intereses. Esto es aún más notorio en el caso de las aplicaciones de los conocimientos científicos. Pero el racionalismo moderno también se introduce en el diseño y evaluación de las instituciones políticas y sociales.

Uno de los críticos más duros de estos cambios ha sido Hayek, al denunciar la perversión contemporánea de la democracia, el que la ley haya pasado de ser un principio universal a una regla cambiante destinada a servir a intereses particulares, el que los gobiernos se hayan convertido en instituciones de beneficencia expuestas al chantaje de intereses organizados, el que los partidos modernos se definan hoy por las ventajas particulares que prometen y no por los principios que defienden. En este punto Hayek se rebela contra el mercadeo de votos y propone como utopía de recambio la demarquía, una organización nueva para limitar el poder del Gobierno mediante la diferenciación de dos asambleas: una legislativa que preserve la ley como conducta permanente de la sociedad y sustituya la selección de partido por una solidaridad generacional; otra gubernamental, que funcione según el modelo de los parlamentos actuales, pero excluyendo de ella a los empleados del gobierno y a todos aquéllos que reciben ayudas²⁵.

Junto con las clasificaciones de interés privados e intereses públicos como espacios bajo las reglas del mercado o del Estado, ha surgido también el concepto de interés social. Es el concepto más importante creado por Adler, quien dijo que se manifiesta paralelamente al esfuerzo. El hombre está dotado de

²⁴R. H. Tawney, *Equality*, Londres, 1931, citado por Mauro, Walter, y Clementelli, Elena, "Los escritores frente al poder", Biblioteca Universal Caralt, 1975.

²⁵Sorman, Guy, "Los verdaderos pensadores de nuestro tiempo", Barcelona, Seix Barral, 1991, página 192.

una aptitud innata para establecer relaciones positivas, aunque esta aptitud requiere cierta práctica. Si el esfuerzo que realiza la persona es adecuado, este resultará socialmente útil. El interés social se refiere a la toma de contacto, la cooperación, la contribución al bienestar común, la realización espontánea de labores sociales y la adopción de un comportamiento como formando parte de la humanidad. Desde el punto de vista del individuo, el interés social se basa en la opinión positiva del mundo, en la que cuenta la identificación con los demás, la empatía o capacidad para ponerse en el lugar del otro comprendiéndolo, el sentimiento de pertenencia y de integración armónica con el mundo. Por el contrario, la falta de interés social lleva a una opinión negativa del mundo, que origina la sensación de hallarse en campo enemigo. Este sentimiento de empatía coincide con la concepción de simpatía y solidaridad de Emile Durkheim y la "alienación" de Karl Marx.

4.LA INFRAESTRUCTURA DEL PODER.

Así pues, los intereses conforman la infraestructura del poder, los puntos de referencia y uno de los factores estructurantes de las relaciones sociales. Conforman el orden sensorial en el que se basa el racional, la infraestructura que soporta y da sentido a la superestructura, el "conocimiento" práctico que facilita el conocimiento en estricto sentido o conocimiento teórico.

No se trata de una infraestructura dada, sino de una serie de relaciones institucionales en proceso permanente de creación, a medida que interviene el proceso de racionalización del poder, como apuntamos en un capítulo anterior.

Pese a esa indeterminación, la controversia entre el poder de los intereses o de cualquier otro factor tiende a decantarse a favor de aquéllos, por sus mayores facilidades aparentes de objetivación. Se trata, pues, de controversias desequilibradas, sobre todo cuando se enfrentan con las ideas, como haremos en los epígrafes siguientes.

Esa objetivación se deriva de que, si bien podemos concebir los intereses como privados, e incluso como individuales o locales, las ideas suelen tener carácter universal. Pero eso no empece para reconocer que las ideas pueden ofrecer explicaciones más completas y objetivas que cualquier informe basado en intereses, en parte porque ayudan a explicar la propia percepción del interés.

De ahí que hasta pensadores conscientes del papel de las ideas hayan apostado por centrar su atención preferente en los intereses, animados por la creencia de que la posición económica o social del actor puede ser determinante a la hora de predecir el papel de las ideas. Este ha sido el caso, por ejemplo, de Schumpeter y, varios siglos antes, de Locke.

Schumpeter afirmaba que "los juicios de valor, de cualquier signo, de poco sirven en el capitalismo. Las decisiones nunca son

libres. La evolución económica y social sigue su propio rumbo, obligando a las personas y a los grupos a actuar de una determinada manera, incluso contra sus deseos, no tanto al destruir su libertad de elección, como al actuar sobre sus conciencias, reduciendo la lista de alternativas entre las que elegir"²⁶. Muchos opinan que este determinismo, en el que no caben las ideologías, es exagerado²⁷.

Locke²⁸ sostenía, en oposición a algunos de sus contemporáneos, que las ideas no son innatas en la mente humana, puesto que al nacer la mente es una "tabula rasa", se halla en blanco y vacía; solo a través de la experiencia penetran en ella las ideas. La función de la mente es reunir las impresiones y los materiales que suministran los sentidos. Según esta concepción, que nos aproxima a nuestra hipótesis del orden sensorial, el papel de la mente es pasivo, con poca o ninguna función creadora u organizadora, y es evidente que tal punto de vista debía prestar gran apoyo a los métodos empíricos y experimentales; solo podía aumentarse el conocimiento ampliando la experiencia de los sentidos. La epistemología de Locke condujo al idealismo y al escepticismo entre los filósofos ingleses, y al materialismo entre los franceses²⁹.

Pero la objetivación de los intereses en solitario resulta insuficiente para estructurar el poder, puesto que ni siquiera tienen autonomía de las ideas. Si conocemos su posición y otros datos, podremos tener una idea acerca de cuáles podrían ser los intereses objetivos de una persona o de un grupo. Pero podría suceder que no coincidiera con la del "interesado". Eso denota hasta qué punto no existen los intereses sin las ideas, al margen de que haya que clasificar los intereses propios en materiales de ideales.

Max Weber fue uno de los primeros investigadores en observarlo, al constatar que "la costumbre y la situación de

²⁶Schumpeter, "Capitalismo, socialismo y democracia", páginas 129-130.

²⁷Lambers, Hendrik Wilm, "The Vision", en "Schumpeter's Vision: Capitalism, Socialism and Democracy after 40 years", ed. Arnold Heertje, Nueva York, Praeger, 1981, página. 120.; Zassenhaus, Herbert K., "Capitalism, Socialism and Democracy: the 'Vision' and the 'Theories'", obra citada páginas 189-191; Popper, Karl R., "The Open Society and Its Enemies", Nueva York, Harper Torchbooks, 1963, II, páginas 212-223.

²⁸Locke, J., "Ensayo sobre el entendimiento humano", Madrid, Aguilar, 1963.

²⁹Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 18.

intereses, no menos que los motivos puramente afectivos y de valor (racionales con arreglo a valores), no pueden representar los fundamentos en que la dominación confía. Normalmente se les añade otro factor: la creencia en la legitimidad"³⁰. Indudablemente, ese factor apuntado por Weber quedaría mejor expresado como las ideas que conforman esa creencia.

5.2. LAS IDEAS.

Lo que los individuos perciben y piensan de las cosas o de sus relaciones con otros individuos es lo que constituye sus ideas³¹, que el Diccionario de la Lengua Española editado por la Real Academia define como "primero y más obvio de los actos del entendimiento, que se limita al simple conocimiento de una cosa"³². Por tanto, entendemos como idea toda representación mental del mundo material o inmaterial, lo que los hombres piensan en el sentido más extenso del término, que incluye todo un universo de conceptos generalmente utilizados de forma ambigua: valores, mentalidades, sentimientos, razones, opiniones, creencias, preferencias, expectativas, etcétera.

La dificultad de estudiar con métodos empíricos, y en concreto de prever su impacto, parece haber relegado la investigación acerca del poder de las ideas³³. Dado que las ideas son intangibles y difícilmente se pueden medir³⁴, muchos

³⁰Weber, Max, "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, página 170.

³¹Las ideas en Platón son ejemplares perpetuos e inmutables que de todas las cosas criadas existen en la mente divina, mientras que en Aristóteles esas verdades están en mundo exterior y pueden ser aprehendidas por el conocimiento humano.

³²Diccionario de la Lengua Española, Madrid, Real Academia de la Lengua, 1970, página 728.

³³McClosky, Herbert, y Zaller, John, "The American Ethos: Public Attitudes toward Capitalism and Democracy", Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1984, página 159, analizaron numerosas encuestas de opinión pública, llegando a la conclusión de que "durante los últimos 50 ó 75 años se ha experimentado un cambio en contra del laissez-faire". Sin embargo, llegaban a estas conclusiones cuando se producía la llamada revolución conservadora.

³⁴"La pregunta de Stalin de "cuántas divisiones podía movilizar el Papa" es un claro ejemplo de confusión entre una y otra modalidad de poder, ya que es evidente que la influencia de la Iglesia no consiste precisamente en la movilización de recursos de naturaleza castrense: los resultados de su influencia social no están predeterminados y, por tanto, son de difícil medición, mientras que el control social ejercitado por el poder

investigadores han preferido no discutir demasiado acerca de sus consecuencias. Sin embargo, las alusiones a su influencia son tan frecuentes como evidentes. Los temas de opinión por los que se interesa la gente son los divulgados por los políticos y los medios de comunicación. Ropke afirma que, "en las democracias de masas, la política se enfrenta a la presión de la opinión de las masas, a las emociones de las masas y a las pasiones de las masas, dirigidas y explotadas por grupos de presión, por la demagogia u otros artificios parecidos"³⁵.

Las ideas surgen como respuesta a las demandas de acción y de decisión, a los problemas que se plantean a los hombres. Por eso la economía es una de las fuentes principales de generación de ideas. Sin pretenden hacer una génesis y evaluación del conocimiento humano y científico, la innovación, la tecnología, la difusión y otros problemas conexos, resaltaremos antes de acudir a numerosas autoridades de las ciencias sociales que las ideas tienen como principal efecto de poder el elevar la frontera de posibilidades de los hombres. Aumentan así el abanico de opciones a la hora de decidir, incrementan los recursos con los que ha de contarse en todo proceso de poder. De ahí que hayan sido considerados instrumentos de desarrollo tanto la información³⁶ como el conocimiento científico³⁷.

formal está siempre notablemente predeterminado, por lo que resulta de más fácil medición (Terceriro, José: "Los centro de poder en el mundo", página 586).

³⁵Wilson, "Interest Groups", página 11; Ropke, "A Humane Economy" página 142.

³⁶La tesis expuesta por Rostow en "The Stages of Economic Growth", en el sentido de que en el desarrollo económico intervienen tanto las condiciones materiales de la economía como factores de orden político, social o psicológico, se proyecta específicamente sobre el papel de la información, de acuerdo con las conclusiones de un coloquio organizado por el Centro Internacional de Enseñanza Superior del Periodismo de Estrasburgo, bajo el patrocinio de la UNESCO. Para documentar estas relaciones, pueden consultarse también: Albertos, José Luís, "La información en las etapas del desarrollo económico", Barcelona, Prensa y convivencia internacional, Instituto de Ciencias Sociales, 1974, página 329; "The Contribution of the Journalist to Economic and Social Development", Training of Journalist, número 22, 1974; Barre, Raymond, "Notes sur le rôle de la presse aux diverses étapes de la croissance économique", Prensa y convivencia internacional, Instituto de Ciencias Sociales, Barcelona, 1964; Schramm, Wilbur, "L'information et le développement national", Unesco, París, 1966, y Benito, Angel, "La socialización del poder de informar", Madrid, Pirámide, 1978, páginas 56-66.

La primera consideración relevante de que las ideas están en el origen del poder la encontramos implícita en la definición de poder que da el gran Hobbes: "Tomado universalmente, el poder de un hombre lo constituyen los medios que tiene a la mano para obtener un bien futuro que se le presenta como bueno"³⁸. Después de estas palabras --el principal precedente también de la teoría de los bienes públicos en cuando que el origen del Estado que los produce está en un pacto por el que los individuos ceden poder bajo la expectativa de esa producción-- no hace falta insistir en que el fondo que sustenta y dirige toda la teoría hobbesiana de la organización política, militar, eclesiástica y económica reside en el "poder" de una idea: la del miedo a la destrucción mutua, a la guerra civil y a la muerte.

En Keynes encontramos una réplica de Hobbes. Afirmó en su quizá más famosa perorata que, a pesar de la creencia de que los intereses personales son los que en gran medida determinan lo que ocurre, el mundo está dirigido por ideas y por poco más. Pero tampoco la conclusión a la que llega Keynes ha sido nunca probada empíricamente. Ni siquiera la importancia que tienen las ideas en la innovación y difusión tecnológica ha servido para llegar a conclusiones fehacientes siempre y cuando se intenta separar del concepto más general de tecnología. Tampoco han sido descubiertos con precisión los canales por los que las ideas

³⁷Sánchez Ron, José Manuel, "El poder de la ciencia", Madrid, Alianza, 1992, ofrece amplio desarrollo y bibliografía en torno a esta afirmación. En economía, la primera investigación conducida expresa y sistemáticamente sobre el flujo internacional de las ideas económicas es atribuida a Hutchison: "Insularity and Cosmopolitan in Economic Ideas, 1870-1929", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, XLV, 2 (1955). Este trabajo agrupa ideas sobre el tema sin formular un modelo interpretativo, aunque apunta que el intercambio internacional de ideas es más activo cuando son más activos cada uno de los centros nacionales. Década y media después, Joseph J. Spengler dirigió un equipo en la Universidad de Duke que propuso un modelo general de interpretación según el cual los períodos de producción económica acentuada se corresponden con los de mayor difusión: Spengler, J.J., "Notes on the International Transmission of Economic Ideas", en *History of Political Economy*, 2, Spring, 1970, páginas 133-151. Para campos más amplios, George Basalla formula un modelo que describe tres estadios en la introducción de la ciencia moderna en cualquier nación que no participara de la misma: primero las zonas sin desarrollo científico pasan a ser fuente de información para las que lo tienen, luego hay una fase de ciencia dependiente o colonial que desarrollo sobre todo las ciencias naturales y geográficas, y en la tercera fase se completa el proceso de trasplante con la obtención de una tradición científica y cultural.

³⁸Hobbes, Thomas, "Leviatán", Madrid, Alianza, 1989, página 78.

ejercen su influencia en la sociedad³⁹, los medios por los que las ideas ampliamente aceptadas pueden a veces superar a los más poderosos intereses⁴⁰.

Pese al precedente de Hobbes, muchas de las sugerencias sobre la importancia de las ideas en el poder parten de Hegel, quien convierte el proceso de pensamiento, bajo el nombre de idea, en sujeto con vida propia, en demiurgo de lo real, y esto en la forma externa en que toma cuerpo. Este filósofo tenía la concepción de que las ideas dan origen a ideas opuestas y de que la lucha que resulta de ellas genera una síntesis que incorpora elementos de ambas dentro de un contexto nuevo y distinto. De ahí que, como ha señalado Gamble, la verdadera confrontación no se dé entre ideas e intereses, sino entre dos tipos de ideas. Los intereses no se encuentran en un substrato de la experiencia humana que está desprovista de conceptos⁴¹.

Las especulaciones sobre el influjo de las ideas en las relaciones de poder son abundantes, y a ellas se han sumado especialmente en los últimos años los teóricos de la "Public Choice. Pero su estudio empírico lo es menos, reproduciéndose así muchos de los problemas que hemos achacado al propio poder. Aunque resulta más fácil, ni siquiera está bien estudiado el proceso de difusión de las ideas, comparado por Kenneth Boulding

³⁹Olson, Mancur, "How Ideas Affect Societies", University of Maryland, página 23.

⁴⁰Si las ideas fueran la influencia más importante en el rendimiento económico, entonces Gran Bretaña sería la nación más rica de la tierra. Pero todo el mundo sabe que no es así, que el "mal de GB" del crecimiento lento niega que la GB del siglo XX haya sido una prueba para la afirmación de Keynes. Una razón del fracaso de que las ideas tengan más impacto en los resultados es que los ciudadanos, salvo algunas excepciones como el estudiante o el funcionario, no encuentran incentivos a la hora de profundizar en las causas políticas y se comportan como ignorantes racionales. El ciudadano típico adopta una ideología como si fuese una guía que no le va a exigir un gran costo. Ninguna de estas ideologías ha producido políticas que supongan un rendimiento económico superior, y no hay ninguna asociación duradera y sólida entre la ideología de los gobiernos en las democracias desarrolladas y sus resultados económicos (Olson, Mancur, "How Ideas Affect Societies", University of Maryland, páginas 41).

⁴¹Gamble, Andrew, "Ideas and Interests in British Economic Policy", University of Sheffield, página 1.

con una "enfermedad contagiosa"⁴². El mismo Tullock dice que "tenemos poco o ningún conocimiento de por qué algunas ideas parecen difundirse mientras que otras no", aunque en el mismo artículo asegura que "parece existir poca o ninguna duda de que algo parecido a la votación sucede con la difusión de las ideas", lo cual pudo ayuda a comprender la forma en que las ideas comenzaron a difundirse, puesto que originalmente sólo debieron de ser mantenidas por una persona o por un pequeño grupo de personas".

Lo mismo sucede con los sistemas de ideas o ideologías, definidas por Downs (uno de los padres de la teoría económica de la democracia) como "imágenes verbales de la buena sociedad y de las políticas que se han de usar para crearla y cuya aparición explica el mismo autor en la obligación de persuadir a los electores. Esta función de control, aunque concebida de forma más amplia, también es realizada por Foucault, quien escribe que "cada sociedad tiene su "política general de la verdad; es decir, los tipos de discursos que ella acoge (los mayoritarios, los que controlan la socialización y las conductas) y hace funcionar como verdaderos".

Según apuntó Galbraith en "La anatomía del poder", una característica de la sociedad avanza es la hegemonía del poder condicionado, relacionado directamente con la organización como fuente de poder. La sumisión al poder condicionado se realiza mediante la modificación de la creencia de los individuos.

Algunas visiones adicionales que, desde otras perspectivas, resaltan todavía más el poder de las ideas pueden encontrarse en el ya citado Steven Lukes y, sobre todo, en Vittorio Mathieu. Este llega a asegurar que el dinero, más que realidad, tiene "idealidad", que es algo por el que el futuro obra a través de representaciones mentales capaces de ordenar las relaciones humanas. Para ello, parte de Marx (las relaciones económicas son relaciones de los sujetos entre sí, no con las cosas) y Adam Smith (el valor lo da el trabajo y el valor del dinero está en "ordenar --o generar-- trabajo), aunque Mathieu asegura que el valor de un objeto no depende del valor trabajo que lo "ha producido", sino del que es capaz de producir, induciendo a otras personas a trabajar para poder conseguirlo. Lo cual implicaría que el valor viene realmente de la capacidad de organizar el futuro; es decir, de las ideas.

La explicación de la fuerza de las ideas en diversos ámbitos, sobre todo en la economía, la política y el poder, no la encontramos en el espíritu de la época, ni en la influencia

⁴²Boulding, K., "Conflict and Defense", Harper, Nueva York, 1962, citado por Gordon Tullock en "Se busca: nuevas teorías de elección pública", en "La teoría de la elección social: aportaciones recientes", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1987, página 24.

de las doctrinas generales sobre la opinión pública, ni en el poder de los grupos de interés, sino en la manera en que las personas definen la situación a la que se enfrentan en cada momento. Esa es una de las razones de que la economía surja como respuesta a los problemas que se plantean, como han señalado en España Velarde y Estapé. También lo es de que la economía ciencia se instale allí donde florece la economía-actividad.

Cierto que las ideas y los intereses de cada momento juegan una parte, aunque sólo una parte, en un contexto que ya está estructurado por el pasado, por acontecimientos y decisiones anteriores. El alcance del cambio, del cambio radical, es supuestamente pequeño. Pero se amplía en cuanto consideramos la participación de ambos factores estructurantes del poder en la conformación del entorno institucional e histórico.

1.LA SOLEDAD IMPOSIBLE DE LOS INTERESES.

Las dos teorías que insistieron más en los intereses, las de la elección pública y el marxismo, resultan insatisfactorias sin una consideración acerca de las ideas. Sus errores de presentación o de explicación surgen de considerar los intereses como algo objetivo, por mucho que pertenezca al orden sensorial⁴³. Así, los agentes que pueblan las diversas teorías de la elección pública o de la acción colectiva aplican la metodología de afirmar que cada uno persigue su propio interés. Pero siempre se trata de lo que ellos creen que es su propio interés. Los juicios sobre lo que incluye el propio interés envuelven creencias de un carácter teórico, así como de un claro condicionamiento social. Y estas creencias, por supuesto, reflejan ideas. Tal es así que, si aquellas ideas fueran cambiadas, las creencias terminarían por ser afectadas.

Así pues, la verdad del interés es perfectamente compatible con la verdad de otra explicación diferente en términos del poder de las ideas. Las ideas bien pueden determinar el origen de los juicios del interés. Lo han advertido desde Hayek a Mernich. Sólo cuando la preponderancia de las ideas sacrifica el interés consciente podría hablarse de hegemonía ideológica. Claro que

⁴³La explicación en términos de política de intereses de grupos en una sociedad crecientemente democrática es muy atractiva. Pero no siempre resulta convincente. Así por ejemplo, la extensión del derecho al voto no podría por sí misma haber sido suficiente para llevar al Estado del Bienestar; podría haber habido un tiempo durante el siglo pasado en que no había cruzado por la mente de los políticos usar el poder del Estado para canalizar subsidios. Igualmente, Mernich se pregunta: ¿por qué está el Gobierno británico a punto de privatizar el agua? ¿Por qué el Gobierno de Heath a principios de los setenta no la incluye en sus planes? Quizá porque no se le ocurrió a nadie que privatizar el agua era una política posible.

detrás de las ideologías puede haber igualmente un interés, como lo demuestra la adhesión de los "ignorantes racionales" caracterizados por teóricos como Downs, Blau, Etzioni, Mernich, etcétera.

Otros muchos teóricos se habían dado cuenta desde tres siglos antes de la insuficiente fuerza explicativa de los intereses. Hobbes había defendido una monarquía absoluta sobre la base de que esta forma de gobierno lleva a una identidad de intereses entre el dictador y los dictados, el gobernante y los gobernados, aunque se trataba de una identidad forzada por las ideas acerca de los peligros de condición natural del hombre y por las ideas de bienes futuros a perseguir mediante el pacto.

Las advertencias sobre la importancia de las ideas tienen una extensa literatura y se prolongan con fuerza creciente hasta nuestros días, cuando no resulta extraño leer sugerencias como la siguiente de Torrero Mañas: "Hace algo más de 50 años un gran economista nos advertía del poder de las ideas, y nos decía que tiende a infravalorarse, cuando en realidad tiene más trascendencia que los poderes considerados como fácticos de forma convencional. Un discurso determinado se va imponiendo si las ideas se exponen, y se repiten, por personas e instituciones con suficiente credibilidad, y se consolida cuando se consigue que la controversia se limite a aspectos menores dentro del mismo, negando validez a cualquier otra alternativa"⁴⁴. Sin duda, Torrero no se refería a Goebbels, el ministro hitleriano que probó el poder de convicción de las mentiras muchas veces repetidas. La cita sin nombre es de Keynes. Pero podría haber sido de cualquier otro prohombre del pensamiento⁴⁵.

"En el momento actual" --habían sido exactamente las

⁴⁴Torrero Mañas, Antonio, "El poder de las ideas", EL PAIS, miércoles 19.12.90.

⁴⁵Aristóteles había escrito que "el poder excita la ambición", Virgilio que "se puede porque se cree poder", Séneca que nadie ha podido conservar por mucho tiempo un poder fundado en la violencia, Rousseau que "las ideas generales y abstractas son la causa de los más graves errores humanos", Hegel que las ideas se encienden unas a otras como chispas eléctricas, Napoleón apostaba por la inteligencia más que por la fuerza, Paxton que "las ideas son más poderosas que los ejércitos", Nietzsche que "tener ideas es ser el amo", otros muchos dijeron que el poder se fundamenta en la idea del temor (Cromwell, Ferrero), Balme que tiene el hombre una propensión muy notable a dejarse dominar de una idea. Por supuesto, todas las filosofías idealistas, desde que se encuentran las primeras referencias en Platón, habían señalado que las ideas son el motor de los actos, aunque algunos matizaran su transformación "mueven el mundo, pero no antes de transformarse en sentimientos (el médico y sociólogo Gustavo Le Bon).

palabras de Keynes al final de su "Teoría"--, "la gente está excepcionalmente deseosa de un diagnóstico más fundamental; más particularmente dispuesta a recibirlo; ávida de ensayarlo, con tal que fuera por lo menos verosímil. Pero fuera de este talante contemporáneo, las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando son equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto. Los maniáticos de la autoridad, que oyen voces en el aire, desfilan su frenesí inspirados en algún mal escritos académico de algunos años atrás. Estoy seguro de que el poder de los intereses creados se exagera mucho comparado con la intrusión general de las ideas. No, por cierto, de forma inmediata, sino después de un intervalo; porque en el campo de la filosofía económica y política no hay muchos que estén influidos por las nuevas teorías cuando pasan de los veinticinco o treinta años de edad, de manera que las ideas que los funcionarios públicos y políticos, y aun los agitadores, aplican a los acontecimientos actuales, no serán probablemente las más novedosas. Pero, tarde o temprano, son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligros, tanto para mal como para bien"⁴⁶.

No es mera deducción nuestra el que Keynes intuyera el poder de las ideas. Tampoco una simple paradoja, pues la gran influencia de este economista --desde los años treinta a los setenta-- supone el desplazamiento por fuerzas más "reales" de la teoría cuantitativa del dinero, el principal instrumento para realizar el poder de las ideas en el corto plazo (las expectativas). Entre los neoclásicos, Knight anticipó claramente el consejo de Percy Bridgeman a los científicos sociales en el sentido de que el problema principal para el entendimiento de las acciones de los hombres consiste en entender cómo piensan: cómo funciona su mente⁴⁷. "El problema principal para el entendimiento de las acciones de los hombres consiste en entender cómo piensan: como funciona su mente", había escrito en 1922 dentro de su obra "Risk, Uncertainty and Profit" Frank Knight. En fin: las especulaciones sobre el influjo de las ideas en las relaciones de poder dentro de la economía son abundantes y a ellas se han sumado especialmente en los últimos años los teóricos de la "Public Choice. Pero su estudio empírico lo es menos, puesto que ni siquiera está bien estudiado el proceso de difusión de las ideas, comparado por Boulding con una "enfermedad

⁴⁶Keynes, John M., "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", capítulo 24, México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

⁴⁷Williamson, "Las instituciones económicas del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, 1989, página 14

contagiosa" ⁴⁸.

Antes de que la economía existiera como disciplina diferenciada, muchos científicos sociales habían también llamado la atención sobre el papel de las ideas. Como precursor de la sociología del conocimiento⁴⁹, Montesquieu aprecia la interdependencia funcional de la acción social y de las ideas⁵⁰. Igualmente, Fichte afirma que los individuos crean un alma colectiva al colaborar⁵¹. Esta línea alcanza todo su apogeo conforme Saint-Simon, Comte, Marx y Weber, siguiendo a Hegel, realzan el poder de la razón para transformar el mundo, en plena línea con la filosofía del Iluminismo. Saint-Simon se convierte en gran precursor del poder de las ideas, al vincular los cambios en la historia con cambios en las ideas⁵². Comte afirma que el progreso dependerá de "una reorganización intelectual y, por ende, moral que debe preceder y dirigir a la reorganización política"⁵³.

Especial mención merecen Marx y Weber, cuyas aportaciones

⁴⁸Boulding, Kenneth, "Conflict and Defense", Harper, Nueva York, 1962, citado por Gordon Tullock en "Se busca: nuevas teorías de elección pública", en "La teoría de la elección social: aportaciones recientes", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1987, página 24. El mismo Tullock dice que "tenemos poco o ningún conocimiento de por qué algunas ideas parecen difundirse mientras que otras no", aunque en el mismo artículo asegure que "parece existir poca o ninguna duda de que algo parecido a la votación sucede con la difusión de las ideas", lo cual pudo ayuda a comprender la forma en que las ideas comenzaron a difundirse, puesto que originalmente sólo debieron de ser mantenidas por una persona o por un pequeño grupo de personas".

⁴⁹Werner, Stark, "Montesquieu: Pioneer of the Sociology of Knowledge", Londres: Routledge and Kegan Paul, 1960.

⁵⁰Zeitlin, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu, Buenos Aires, 1986, páginas 25 y 26.

⁵¹Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 382.

⁵²Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, páginas 72 y siguientes, asegura que Saint-Simon hace del conocimiento el factor subyacente y sustentador de una sociedad e identifica sistema social con "comunidad de ideas", con sistema de "sentimientos morales", por lo que el nuevo mundo necesitará de la religión tanto como de la ciencia.

⁵³Comte, Auguste, "Sistema de política positivista", Madrid, 1912, página 42.

al respecto han sido caricaturizadas por apologistas y críticos. Marx hace depender de las ideas, de la conciencia, nada menos que el poder de transformación del "ser en sí" alienado en "ser para así" liberado. Su teoría de los intereses de clase no elimina la determinación de las ideas, contra lo supuesto muchas veces por el marxismo vulgar⁵⁴. Para Marx, a diferencia de Hegel, lo ideal no es más que lo material traducido y traspuesto a la cabeza del hombre⁵⁵. La clave está en las condiciones indeterminadas de esa traducción y trasposición⁵⁶. Algunos han ido a más y han mantenido, caso de Zeitlin, que "El capital" es la documentación de su tesis de que, en el proceso de producción material, los hombres modifican, junto con las condiciones de su existencia, toda su estructura psicológica. Pero esa influencia de una sola

⁵⁴Lenk, Kurt, "El concepto de ideología", Buenos Aires, Amorrortu, 1982, asegura que este marxismo, de inspiración positivista y neokantiana, redujo el problema a la determinación mecánica del pensamiento por la base económica y, en especial, por las clases sociales. Con ello olvidaba que para Marx las ideas eran un momento dialéctico y constitutivo del proceso social: una ilusión necesaria para el mantenimiento de una realidad falsa. De ese olvido partió la sociología del conocimiento, creada como disciplina académica en la década de 1920 y que identificó lo real con lo verdadero, para concebir la sociedad como una "segunda naturaleza" cuyas leyes se reproducen oscuramente en la psicología del sujeto. Esa sociología separó la conciencia del ser, convirtiendo a este en hipóstasis metafísica y en referente de las ideologías, neutral frente a los valores.

⁵⁵Marx, Carlos "El Capital", México, Fondo de Cultura Económica, 1979, tomo I, página XXIII.

⁵⁶En el sistema de pensamiento de Marx, las ideas dominantes en toda época son las ideas de la clase dominante. Esta clase, al tener a su disposición los medios de producción material, controla también los medios de la producción mental y, de este modo, trata de imponer sus ideas sobre aquellos que no poseen ni controlan nada. Las ideas dominantes son la expresión metal de las relaciones dominantes. Pero recordemos que también escribía en "El capital" que la clase gobernante no necesita ocuparse personalmente de desarrollar o difundir estas ideas; la división del trabajo ha creado un grupo especial de ideólogos cuya tarea principal y fuente de vida es desarrollar y perfeccionar las ilusiones de la clase acerca de sí misma y defender ideológicamente sus intereses. No hay una relación biunívoca entre la clase y sus voceros, aunque en caso de colisión capaz de amenazar los intereses de la clase éstos prevalecerán. El distanciamiento desaparecerá, y con él la ilusión de que las ideas dominantes no eran las ideas de la clase dominante y tenían poder independiente de ella.

dirección es matizada por Engels en las cartas a sus amigos⁵⁷, sobre lo que volveremos en el epígrafe 5.3. Y es que Marx se limitaba a apreciar una relación generalmente hegemónica, no autónoma, entre intereses e ideas⁵⁸. Buena prueba de ello es la dicotomía acción-ideas observada por Carlos Marx en la España de las Cortes de Cádiz⁵⁹.

En cuanto a Weber, ya comentamos en el capítulo 2 que revisó el método de Marx sin llegar a refutarle ni a sustituir los intereses por las ideas como explicaciones de los grandes procesos históricos, pues él mismo reconoció que no era su propósito "sustituir una interpretación causal materialista unilateral de la cultura y la historia por otra interpretación causal espiritualista igualmente unilateral. Es posible ofrecer ambas por igual". Tan cierto es que rechazaba la concepción materialista como que aplicaba una interpretación económica; como mantenemos en esta Tesis, afirmaba que la económico no depende más de lo material que de lo ideal, pese a que muchos marxistas tiendan a confundir ambos ámbitos⁶⁰. Mientras Marx prestó gran

⁵⁷Vargas-Machuca, Ramón, "El poder moral de la razón", Madrid, Tecnos, 1982, página 89.

⁵⁸En vez de tratar de solucionar el problema de la constitución ideológica de la lucha de clases, muchos marxistas han intentado centrarse en la noción utilitarista de "interés: en el interés de los explotados a resistirse y de los explotadores a defender su posición. Pero "los intereses" por sí mismos no explican nada. "El interés" es un concepto normativo que indica el curso más racional de una acción en un juego predefinido, eso es, en una situación en la que el ganar y el perder han sido ya definidos (Göran, V.X "The ideology of power and the power of ideology", Londres, Verso, 1980, página 10). La noción de la motivación por intereses implica que los conceptos normativos de lo que es bueno y malo, así como los conceptos de qué es posible e imposible, son dados en la realidad de la existencia y sólo accesibles a través del conocimiento verdadero de lo último. Aparece así de nuevo un residuo utilitarista que hace insostenible el reduccionismo.

⁵⁹Tamames, Ramón, "Una idea de España", Barcelona, Plaza & Janés, 1985, páginas 58 y 59: "...en Cádiz estaban las ideas sin acción, mientras que en el resto del país se encontraba la acción sin ideas".

⁶⁰Weber, Max ("The Methodology of the Social Sciences", Glencoe, The Free Press, 1949, página 65), al igual que Marx, analizó la sociedad como un sistema social dinámico, donde lo económico se relaciona con la lucha por lo material y permite distinguir tres niveles: lo estrictamente económico (una bolsa, una fábrica), lo relacionado con lo económico (la religión, dotada de alta autonomía y de causalidad al mismo tiempo) y lo condicionado por lo económico (las formas de arte).

atención al control de los medios materiales de producción, Max Weber centraba su interés en la "afinidad electiva" (afinidad entre la situación social de la persona y la creencia que uno escoge) y en el problema del control sobre los medios de administración, violencia e investigación (tarea en la que le secundaría con brillantez el historiador Michael Mann), aunque concluyó que "para mantener una dominación por la fuerza se necesitan ciertos bienes materiales, así como una organización económica"⁶¹.

La creencia de que las ideas, al menos con tanta intensidad que los intereses creados, son las principales fuerzas sociales ha sido ampliamente desarrollada en España por personas como Velarde, Estapé, De Miguel⁶², Lluch⁶³ y Costas Comesaña⁶⁴. Juan

⁶¹Weber habla en diversas partes de su obra de la interacción ideas-interés-ideas, ideas ligadas a la amenaza con independencia del interés en obedecer, ideas ligadas a la compensación e ideas que refuerzan esa compensación ("Economía y sociedad" en edición ya citada, páginas 696-697. También presentó la dicotomía intereses-ideas al trazar sus dos grandes tipos "radicalmente opuestos" de dominación: la dominación mediante una constelación de intereses (especialmente mediante situaciones de monopolio), y la autoridad (poder de mando y deber de obediencia). El tipo más puro de la primera forma es el dominio monopolizador de un mercado. El tipo más puro de la última forma es el poder ejercicio por el padre de familia, por el funcionario o por el príncipe. El primero se basa, en su aspecto puro, principalmente en las influencias que, a causa de cualquier posesión (o de los precios fijados en el mercado), se ejercen sobre el tráfico formalmente "libre" de los dominados, que se inspiran en su propio interés. El último se basa en el hecho de recurrir al deber de obediencia, con absoluta independencia de toda suerte de motivos e intereses. "Cada uno de ellos se convierte fácilmente en su contrario". Tal vez no advirtió Weber que ese recurso del deber de obediencia encuentra sus bases en la mayor fortaleza de las ideas, que vuelven a recobrar importancia en presencia de los intereses del tráfico formalmente "libre" de los dominados para lograr la sumisión de los mismos con mayor facilidad; es decir, con el mínimo empleo de compensaciones materiales, con el máximo empleo de ideas.

⁶²De Miguel, Amando, en "El poder de la palabra: Lectura sociológica de los intelectuales en Estados Unidos", Madrid, Editorial Tecnos, expresa la creencia de que existe toda una clase de gentes cuyo poder reside en proporcionar a los políticos o a los que quieren serlo las palabras necesarias en cada momento, es decir, los conceptos, símbolos e ideas generales para transformar los sentimientos en razones y los intereses en

Velarde Fuertes cita con frecuencia a Keynes y se ha extendido sobre este particular en varias de sus obras⁶⁵. Por supuesto,

justificaciones". Ante la hipótesis de que los intelectuales no son un estrato "flotante", sin intereses, como se deriva de la clásica formulación de Mannheim, De Miguel asegura que les caracteriza la permanente relación con el sistema de poder, bien para criticarlo o para justificarlo.

⁶³Lluch, Ernest, "Sobre la historia nacional del pensamiento económico", en Flórez Estrada, Alvaro, "Curso de economía política", Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1980, páginas IX a XXXIII.

⁶⁴Costas Comesaña, Anton, "El cambio en el pensamiento económico español. Su influencia en la política", memoria de proyecto de investigación, mimeo, febrero de 1989. Este proyecto partía de que las ideas que influyen en la política no son sólo las de los economistas (la ortodoxia económica). En muchas ocasiones, como pone de manifiesto la historia de la política económica española, son mucho más influyentes las percepciones e ideas intuitivas que la opinión pública o determinados grupos mantienen sobre el funcionamiento del sistema económico y sobre las medidas más adecuadas a los intereses nacionales y al bienestar de la sociedad. Estas ideas económicas intuitivas han conformado en nuestro país un universo de ideas empíricas que con frecuencia han influenciado en mayor medida que las ideas de los economistas ortodoxos la política económica española. Sin embargo, desde la instauración del sistema democrático, la ortodoxia económica ha ido influenciado de forma creciente tanto las percepciones económicas de la opinión pública como la formulación de la política económica, como se puede observar al seguir principalmente la regulación macroeconómica y el papel que se atribuye al Estado en la asignación de recursos. Por el contrario, la menor influencia que las ideas económicas ortodoxas parecen tener en las políticas microeconómicas puede estar en relación con el mayor campo de acción que los intereses tienen en la formulación de las políticas sectoriales. En cualquier caso, uno de los aspectos más evidentes del cambio en las ideas es la mayor confianza en el papel de los precios y mercados y la menor en las regulaciones administrativas y en la empresa pública.

⁶⁵Velarde, Juan, "Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX", Editora Nacional, 1974, Madrid, y "La base ideológica de la realidad económica española", en "España, Economía", Espasa-Calpe, Madrid, 1989, página 957. Al presentar el capítulo final desde la página 39 de la primera obra, Velarde dice: "Los grupos de presión gustan de tener sus portavoces con alto prestigio científico. No se dan cuenta que resulta imposible ser el primogénito y comerse las lentejas. Por eso creo es obligación de los que buscamos, ante todo, la verdad científica desenmascarar el contrabando que se nos pretende

algunos han seguido otros derroteros; Keynes y Velarde se sorprenderían al leer "Notas para una sociología de la élite de poder ministerial en la transición (1975-86), de José Manuel Cuenca Toribio y Soledad Miranda, quienes demuestran "con patencia la falta de fundamentación teórica, de sólido bagaje cultural, de nuestra élite política más reciente"⁶⁶.

2. SENTIMIENTOS, RAZONES Y PREFERENCIAS.

Las ideas son poderosas porque, entre otras funciones, ordenan el mundo sensorial y transforman las emociones, sentimientos y pasiones de donde nacen los deseos en razones, expectativas, preferencias, valores, creencias, ideologías, mentalidades, culturas o cualquier otro sistema ideal que desborda el ámbito de lo sensorial o del puro deseo, para elevarse hasta el de la decisión racional.

Lo que une a los pueblos es la manera común de pensar y de representarse el mundo, como observó Saint-Simon al pensar en la forma más racional y efectiva de imponer un orden por parte de a la élite propietaria y científica⁶⁷. Pero esa comunidad de ideas puede también plasmarse en un orden inferior como comunidad de sentimientos o deseos (preferencias), o en los órdenes que acabamos de enunciar, más especializados y de superior mediación de la razón.

La razón se sitúa en el centro de cualquiera de estas representaciones mentales, aunque no llegó a ser reconocida en plenitud durante la Ilustración⁶⁸. De los actores sociales depende darle o reconocerle mayor o menor papel al ejecutar o analizar esa tarea. Unas veces casi no pasan del orden sensorial

introducir".

⁶⁶Cuenca Toribio, José Manuel, y Miranda, Soledad, "Homenaje al profesor Sampedro", Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987, página 117.

⁶⁷Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 80.

⁶⁸Recordemos que, entre las explicaciones recogidas en la Ilustración como los resortes de todas las acciones humanas, figuran el deseo (Hobbes), el displacer y el egoísmo (Locke), la utilidad (Bentham y Mill), la imaginación (Lametrie), los intereses y las pasiones (Condillac, Helvetius), el propio interés (Smith), y más tarde las ideas (Hegel), la acumulación (Marx), la ideología (Cabanis y Destutt de Tracy)... Pero a medida que toma cuerpo la consideración egoísta sí se sitúa en primera línea el cálculo racional, al menos como hipótesis metodológica que comparten desde Marx a Weber.

o de los intereses, de los sentimientos, de las emociones. Otras alcanzan el orden racional plenamente y hasta con exceso. Pero en todos los casos media la mente humana y las ideas que produce.

Si entre los segundos ya hemos destacado a Hegel, entre los primeros figura Vilfredo Pareto, quien entendía que la razón era un factor insignificante como sustancia de la historia en comparación con los sentimientos⁶⁹, unas veces considerados como "instinto" (un determinante biopsíquico de la conducta) y otras como valor cultural. Si el hombre se ve empujado a la acción por fuerzas "naturales", "no-lógicas", habría que admitir que las modificaciones en las formas de sociedad son resultado de vuelcos en los sentimientos. Su frecuente principio de causalidad es el "estado psíquico", "en gran parte producto de intereses individuales, económicos, políticos y sociales y de las circunstancias que vive la gente". Por supuesto, esos "intereses" deben ser concebidos como no-racionales, aunque Pareto nunca explica por qué⁷⁰; para él son una categoría no-lógica, subordinada al instinto y al sentimiento⁷¹. Mosca también se

⁶⁹La idea de que las pasiones representan potencias anímicas insoslayables y creadoras, a las que es preciso no tanto combatir, cuanto volver fructíferas para las actividades espirituales, había alcanzado cierto predominio en el siglo más de un siglo antes de que viviera Pareto. Después de que la primera Ilustración combatiera los afectos, como la tradición cristiana por la idea de que las pasiones son incapaces de proporcionar un estado de felicidad duradero, en el siglo XVIII se llegó a considerar a las pasiones como el resorte principal de las acciones morales. Bacon tenía el convencimiento de que los impulsos afectivos sólo podían ser contrarrestados por afectos más fuertes. Y Helvetius, en línea con Condillac, destaca la sobresaliente importancia de los intereses y las pasiones respecto al conocer, reafirmando con una sentencia tan lapidaria como esta: "Las pasiones son, para la moral, lo que el movimiento para la física" (Helvecio, "De l'esprit", París, 1959, página 140).

⁷⁰Zeitlin, Irving, en "Ideología y pensamiento sociológico", Buenos Aires, Amorrortu, 1986, página 196.

⁷¹Recordemos que, en Pareto, los sentimientos o instintos que corresponden a los residuos (lo que queda cuando se despoja a la conducta de sus elementos variables), junto con los correspondientes a los apetitos, intereses, etcétera, son los principales factores en la determinación del equilibrio social. Claro que la gente tiene necesidad de que su conducta "no-lógica" parezca lógica, por lo que aparecen las "derivaciones", que es un sentimiento importante como el "residuo" sexual. Por "derivación propiamente dicha" entiende "la necesidad de elaboraciones lógicas que siente el ser humano", necesidad que se manifiesta en "los razonamientos de diversos tipos". La cadena causal paretiana sería: el sentimiento o instinto da origen a

basa en la suposición de "tendencias psicológicas constantes que determinan la conducta de las masas"⁷², hasta el punto de considerar que son ellas como ley inexorable, y no las condiciones sociales, lo que determina la conducta. De ahí que en el instrumento de la mayoría gobernante para estabilizar y hacer aceptable para las masas su dominio mediante --la "fórmula política"-- Gaetano Mosca incluya valores, creencias, sentimientos y hábitos comunes, expresados en el derecho divino o en un gobierno de derecho.

Sentimientos y razones, ambos por supuesto conformados por la información, determinan las preferencias, opiniones, valores o disposiciones de los individuos a corto plazo. Las preferencias son así algo más que simples productos del orden sensorial. Su importancia en economía y en política ha llegado a ser enorme. Para los neoclásicos, el individuo tiene tres propiedades: preferencias⁷³, recursos y racionalidad. Las preferencias adquieren en este marco el significado de autointerés competitivo por maximizar las utilidades individuales⁷⁴. En política, al explicar que la opinión del gobernado es el verdadero fundamento

acciones no-lógicas (residuos), las cuales son "logicalizadas" (aunque con una pseudológica) como derivaciones.

⁷²Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, página 1.

⁷³ Por influencia de los neoclásicos, los economistas frecuentemente suponen que las preferencias humanas no pueden ser analizadas o criticadas. Esta idea merodea sobre la historia y la experiencia humana. Pero prácticamente todo el mundo ha experimentado cambios en sus preferencias estructurales y en sus valoraciones, como observa Boulding en "Tres caras del poder", página 28: "Hay un principio que se podría llamar el de las "uvas agrias", en donde todo lo que no podemos tener decidimos que no lo queremos, lo cual puede ser muy reconfortante. En el otro extremo de la escala está el principio de adicción, aquello que no podemos tener es lo que más queremos. Los tabúes no son solamente lo que la sociedad nos impone. Nosotros construimos nuestros propios tabúes. Algunas personas se vuelven vegetarianas o abstemias. La castidad puede ser rara, pero no es desconocida". En una línea similar, Tawney llega a concluir, a lo largo de una curva especulativa muy excéntrica, que "los fundamentos del poder varían de una época a otra, con el cambio de intereses que motivan al ser humano y con el cambio de los aspectos de la vida a los cuales tales seres humanos atribuyen una importancia preponderante" (Mauro, Walter, y Clementelli, Elena, "Los escritores ante el poder", Biblioteca Universal Caralt, 1975, pág 13.

⁷⁴Moe, Terry, "The New Economics of Organization", American Journal of Political Science, 1984, 28, número 4, página 755.

de todo gobierno, Dicey afirma que "la existencia y la alteración de las instituciones humanas debe siempre y en todo lugar basarse en las creencias y los sentimientos, o en otras palabras, en la opinión de la sociedad en la que dicha institución prospera"⁷⁵.

Sin menospreciar la influencia de los medios informativos, las preferencias individuales son influidas en su configuración y en su evolución por las circunstancias y el conjunto de las instituciones sociales, tal y como resalta Tamames al presentar algunas de las principales conclusiones a las que llegan Ekins y Max-Neef en su reciente libro "Real Life Economics". Es esa "una apreciación válida desde Marx a Ortega. Incluso desde Heráclito se sabe que no hay nada fijo, que todo fluye"⁷⁶.

Tan relevantes en economía y en política, las preferencias u opiniones sobre las cosas tratan de ser modificadas a corto plazo mediante la información, que siempre tiene alguna función persuasiva, aunque no sea intencional. Pero su alteración tiene mayor efecto a medio y largo plazo, actuando sobre su conformación a través de las creencias y valores que se derivan de los muchos mecanismos del condicionamiento social y de los procesos de institucionalización, entre ellos del recurso intensivo a la organización.

De ello se deriva el papel decisivo que han adquirido en las sociedades desarrolladas los medios de información. El que su propiedad no esté separada del poder político o de la propiedad de otros medios de producción"⁷⁷ les ha convertido en una industria doblemente poderosa por su función económica y política. En una industria paradigmática de nuestros días, como veremos más adelante.

Al investigar Steven Lukes⁷⁸ la relación entre el poder y los "intereses reales" en su libro "El poder: un enfoque radical", descubrió que es posible para los poderosos actuar sobre un individuo o grupo y ponerles en contra de sus preferencias, si bien nunca en contra de sus intereses reales.

⁷⁵Dicey, A.V., Lectures on the Relations Between Law and Public Opinion in England, Londres: Macmillan, 2ª edición, 1926, página 1.

⁷⁶Tamames, Ramón, "La economía de la vida real", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 31-12-92, página 13.

⁷⁷Weber, Max, "From Max Weber: Essays in Sociology", Nueva York, Oxford University Press, 1958, citado por Zeitlin, Irving, en "Ideología y pensamiento sociológico", Buenos Aires, Amorrortu, 1986, página 137.

⁷⁸Lukes, Steven, "Power: A Radical View", London MacMillan, 1974.

En la psicología europea, Pages⁷⁹ descentra el análisis del poder de las fuerzas locales y concretas para orientarlo más hacia la noción de contexto y distinguir entre la conformación de decisiones y las preferencias. Su concepto de control sería la explicación de los efectos de poder indirectos, difusos e impersonales que engendraría la multiplicidad de determinaciones del sujeto.

Pero en ese caso nos situamos más cerca de los valores. Valor es un concepto también más reducido o limitado que el de la idea, en cuanto que representa igualmente una manifestación de la misma. Suena a "mentalidad" althusseriana. Los valores son "ideas que los individuos o grupos humanos mantienen sobre lo que es deseable, apropiado, bueno o malo. Los diferentes valores representan aspectos clave de las variaciones de la cultura humana. La cultura específica en la que los individuos pasan sus vidas influye con fuerza en lo que ellos valoran" ⁸⁰.

3. LA FUERZA DE LA CREENCIA.

La sumisión al poder de las ideas se realiza mediante la modificación de la creencia de los individuos. Tras las creencias radica la gran fuerza de las ideas, el secreto del gran interés que tienen las fuerzas sociales en institucionalizar o legitimizar su poder, convirtiéndolo en autoridad o poder legitimado. Ese proceso de legitimatización, instrumento eficaz para evitar la resistencia, se realiza por obra de la transmisión de ideas favorables a los poderosos que contribuyen a facilitar el consentimiento de los sumisos. La fuerza de la creencia se

⁷⁹Pages, M. "Le social control, la régulation sociale et le pouvoir", *Revue Francaise de Sociologie*, 1967, 8(2), pp. 207-221. Otros trabajos del mismo autor son el de previa publicación "Notions et problèmes concernat la participation politique et le pouvoir", *Recherches Universitaires*, 1963, 4(5), páginas 3-11. Posteriormente publica "L'Inégatité des systèmes d'emprise à différents niveaux et leur interaction", *Epistemologie Sociologique*, 1973, páginas 15-16, 97-117. Su obra más importante tal vez sea "Recherches sur les phénomènes de povaor dans les grandes organizations", *Sociologie et Sociétés*, 1977, 9(2), páginas 122-147, tras el cual da a conocer "La notion d'emprise et l'intersaction sociale: Analyse critique théorique et développemenst expérimentaux", *Laboratoire de Psychologie Sociale*, 1980, París.

⁸⁰Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 779.

observa también en el avance de la ciencia⁸¹ y en el papel de las expectativas, de las ideologías y de las mentalidades.

En las visiones y teorías sobre el poder hemos observado un fenómeno similar al deslizamiento hacia el rojo de la astronomía: la evolución del poder hacia las formas de imposición basadas en las ideas. Esa observación, alentada por los socialistas utópicos y extendida por la psicología del conocimiento, vuelve a estar en Max Weber, quien veía relacionados los intereses y las ideas, al igual que el propio Marx. Prueba esta afirmación el que Weber clasificara los intereses propios en materiales de ideales⁸².

Russell, Galbraith y Boulding, como ya indicamos en otro capítulo, inspiran sus teorías en Weber. Algunos divulgadores del esquema de Galbraith insisten como un hecho probado en la presunción de que el paso del poder de amenaza y de compensación hacia el poder del condicionado social (nosotros lo denominamos poder de las ideas) marca toda una evolución histórica, todo un cambio de poder. Es el caso de Toffler, quien habla del músculo, el dinero y el cerebro, para terminar su libro con estas palabras: "A pesar de excepciones y desigualdades, contradicciones y confusiones, estamos presenciando uno de los cambios más importantes en la historia del poder. Porque ahora resulta indiscutible que el conocimiento, la fuente del poder de más alta calidad entre todos ellos, está cobrando inusitada importancia con cada manosegundo que pasa. Por lo tanto, el más importante cambio de poder no se produce de una persona, un partido, una institución o una nación u otra. Es el cambio oculto en las relaciones entre violencia, riqueza y conocimiento, a medida que las sociedades ganan aceleración camino de su colisión con el mañana. Este es el peligroso y estimulador secreto de la era del cambio del poder"⁸³.

Pero el poder del conocimiento sólo es una manifestación del poder de las ideas que reside en el propio sujeto. Tanta importancia tiene otra expresión de ese "conocimiento", la que afecta sobre todo a la voluntad de los sumisos: la creencia. Al

⁸¹La misma creencia, la misma autoridad y e incluso el mismo idioma común han desempeñado un papel importante en el avance de la ciencia. Fue Schumpeter quien insistió en la importancia que tuvo la existencia de un idioma común para los intelectuales escolásticos, que crearon una civilización esencialmente internacional y una república internacional de estudiosos (citado por Lluçh, Ernest, en obra citada, página XXV). Después veremos que algunos atribuyen a la autoridad epistemológica más del 80% del saber, cual es el caso de Bochenski.

⁸²Weber, Max, "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, página 166.

⁸³Toffler, Alvin, "El cambio del poder", Barcelona, Plaza & Janés, 1990, página 539.

igual que los sentimientos, razones y preferencias, los conocimientos y las creencias se alteran mediante la información y la formación o educación como expresiones de las formas más institucionalizadas en el proceso de socialización de los individuos. Por eso tampoco deberíamos olvidar este aspecto de gran envergadura en la economía a la hora de conformar la confianza o las expectativas de los agentes, alterables mediante informaciones que actúan sobre el conocimiento previo y generan nuevas creencias.

La creencia ha demostrado una gran fuerza movilizadora para el poder. Esa observación estaba implícita en la tipología formulada por Max Weber en "Economía y Sociedad": poder racional, tradicional y carismático, derivados de su clasificación de la autoridad⁸⁴Por ello las creencias constituyen el estado básico, el más profundo, de la arquitectura de nuestra vida; "nuestras creencias, más que tenerlas, las somos", en palabras de Ortega y Gasset. Otros muchos literatos y científicos, como vimos en el capítulo 2, sugirieron el estrecho vínculo entre el poder y las creencias; Kafka entre los extranjeros y Ayala entre los españoles deberían destacar en una lista que siempre quedaría incompleta: "¡Oh, ideal!, eres lo único que existe (Víctor Hugo), "Los ideales que alumbraron mi camino y me dieron ánimo para vivir fueron el bien, la belleza y la verdad" (Einstein), "tener ideas es ser el amo; hacerse ideas es ser esclavo" (Nietzsche).

La creencia forma parte del orden racional, pero su fuerza se potencia también con el vínculo de lo sensorial, en el sentido aristotélico del mundo del deseo, difícil de separar de la decisión. Entre uno y otro media la información, como ya hemos apuntado en otros capítulos, cuya efectividad depende precisamente de los deseos y las creencias de los receptores, como apuntaron los clásicos y han confirmado los modernos teóricos de la opinión pública. "Los hombres casi siempre creen fácilmente aquello que desean", dijo Julio César. Otros vieron en la voluntad "uno de los principales órganos de la creencia", como Pascal. Buena prueba de ello es que a Ronald Reagan se le llamó el "gran comunicador", a pesar de sus dificultades al hablar y de su pobre discurso.

3.1.4. La legitimación del poder

⁸⁴Recordemos que, en Weber, el poder racional es el que "se apoya sobre la creencia en la legalidad de las disposiciones decretadas y el derecho de mando de los llamados a ejercer el poder basándose en ellas". El poder tradicional "se apoya sobre la creencia cotidiana en el carácter sagrado de las tradiciones válidas desde siempre, y en la legitimidad de los llamados a investirse de autoridad". El carismático "se apoya en la sumisión extraordinaria al carácter sagrado, a la fuerza heroica o al valor ejemplar de una persona y de las disposiciones por ella reveladas o creadas.

Las creencias más efectivas como instrumentos de poder son activadas por los mecanismos de la autoridad como fuerza legitimadora del poder y evitadora de la resintencia o del contrapoder. Por basarse en alguna creencia, el ámbito de la autoridad siempre es ideal, como resulta aceptado en filosofía⁸⁵.

La respuesta del origen de la legitimación es muy compleja. Algunos apuntan a un contrato de naturaleza psicológica (ver anexo de términos asociados al de poder). Pero el más aceptado es el observado por Weber: el orden legítimo ha de tener como fundamento un esquema de valores común, que se traduce en control social y en observancia de las normas. Ha de proceder, por tanto, de las ideas, y no sólo en el caso de la autoridad "tradicional" (legitimada por la creencia en el derecho divino, en la santidad de la tradición, en la predestinación para el mando), sino en la "carismática" (legitimada por la creencia en el líder) y, sobre todo, en la "legal o racional" (legitimada por la creencia en la legalidad o supremacía de un cuerpo de normas jurídicas)⁸⁶.

La legitimación que una persona da a otra para actuar en su nombre está muy relacionada con el concepto de autoridad derivada de las reglas. Hobbes estudió esto definiendo la expresión "hecho por la autoridad" como "hecho por licencia o delegación de aquel

⁸⁵Bochenski, J.M., "¿Qué es la autoridad", Barcelona, Herder, Biblioteca de Filosofía, 1989, página 32, dice además que el ámbito ideal de la autoridad no está formado por un contenido único, por una sola información, sino que constituye una clase, una "multitud". Así, por ejemplo, la autoridad de un sabio no se circunscribe a una única proposición, sino que se extiende a toda una serie de proposiciones. Lo mismo sucede con la autoridad de la oficina de impuestos.

⁸⁶Weber, Max, en "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 699 y siguientes, observó en este tipo de autoridad siete requisitos: una organización continua de funciones oficiales sujetas a reglas; un mito propio de competencia derivado de la división del trabajo y con la suficiente autoridad y capacidad de sanción para asegurar una adecuada ejecución del papel; un ordenamiento jerárquico de puestos en base a supervisión y control; la dirección de la conducta de otro puesto por medio de reglas y normas y del entrenamiento especializado necesario para quienes ocupan esos puestos; la separación de los bienes de la organización y las pertenencias del empleado; el ocupante de un puesto no tiene derechos sobre éste, no pudiendo apropiarse de él en beneficio propio; y se formulan y ponen por escrito actos, decisiones y reglas administrativas. Esta autoridad "racional-legal" suele estar respaldada por los poderes de recompensar y castigar, ya que la simple legitimación no suele ser suficiente para obtener el consenso pleno del 100% de los miembros de la organización. Ver también Katz y Kahn, 1.966, traducción de 1.977, pág. 234.

que posee el derecho"⁸⁷. El sentido de autoridad "de jure" como una delegación normalizada debe preceder lógicamente al sentido en el cual la autoridad es concedida por una persona a otra. Las creencias también están presentes en la autoridad "de facto", demostrada por quien se permite inducir a otras personas a hacer o a creer lo que les diga, porque están convencidos de que deben hacerlo. Para ser justificada, la autoridad debe ser autoimpuesta. Debe derivar de un pacto o un convenio por el cual cada miembro de la sociedad está de acuerdo con el resto en obedecer a uno o unos pocos de sus miembros (Hobbes) o a la voluntad general de la totalidad (Rousseau). Pero en ese pacto habría una idea, creencia o expectativa de futuro en cuanto que la base del pacto hobbesiano es el bienestar del sujeto.

3.2.El consentimiento como condición

En cualquier caso, el consentimiento del sumiso aparece como condición necesaria para la autoridad. Por algo dijo Hobbes que "el más grande de los poderes humanos es el que está compuesto de los poderes de la mayoría, unidos por consentimiento"⁸⁸. De ahí que la teoría del consentimiento sea un intento de definir las condiciones bajo las cuales puede haber una obligación moral de aceptar la autoridad, sin olvidar esa interpretación de la moralidad que destacaba la racionalidad y el juicio personal.

Teniendo en cuenta que la autoridad es necesaria para la supervivencia de la sociedad, un hombre racional podría renunciar a un determinado derecho del cual se creyese poseedor o bien aceptar una cierta obligación con la cual no estuviese de acuerdo actuando en contra de sus opiniones personales. No obstante, este hombre sólo cedería en cuanto a sus actuaciones, no en cuanto a sus juicios. Pero lo haría desde la idea de perseguir un bien futuro.

La autoridad que un hombre posee en un determinado campo puede extenderse si ese campo tiene un alto prestigio hacia otros aspectos, como cuando los soldados se meten en política o los científicos actúan como profetas. Pero siempre se basa en el consentimiento, puesto que la autoridad requiere que tanto el sujeto como el portador de la misma sean individuos conscientes⁸⁹.

El consentimiento lógicamente ha de ser más fuerte en la

⁸⁷Hobbes, Thomas, "Leviatán", capítulo 16. Igualmente, en el capítulo 18 concluyó que "cualquier individuo es el ejecutor de toda la soberanía que ejerce".

⁸⁸Hobbes, Thomas, "Leviatán", Madrid, Alianza, 1989, página 78.

⁸⁹Bochenski, J..M., "¿Qué es la autoridad", Barcelona, Herder, Biblioteca de Filosofía, 1989, páginas 34-40.

autoridad de orden epistemológico (autoridad del saber, en la que se basa la mayoría del conocimiento científico) que en la autoridad de orden deontológico (autoridad basada en el mandar). En estos dos ámbitos, el de la ciencia y el de la política, es donde el poder más se ha desarrollado durante los últimos siglos, con la ayuda de la abstracción⁹⁰, instrumento eficaz por oponer su impersonalidad ante cualquier resistencia.

3.3.El valor de las expectativas

Entre la creencia y el conocimiento basado en información se sitúan las expectativas de los individuos, que son un puente entre el presente y el futuro, al igual que entre las ideas y los intereses.

Ya hemos dicho que la fuerza de las ideas en el concepto de poder de Hobbes reside en su capacidad de crear expectativas. No sólo el poder de un hombre es definido por "los medios que tiene a la mano para obtener un bien futuro que se le presenta como bueno", sino que la causa del deseo de poder radica también en las expectativas futuras de mantener el poder presente. En efecto, Hobbes atribuye la causa del deseo incansable de lograr poder tras poder, que sólo cesa con la muerte, no siempre a que el hombre espere conseguir cada vez una satisfacción más intensa que la que ha poseído previamente, o porque no se contenta con un poder moderado, sino porque no puede asegurarse el poder y los medios que tiene en el presente para vivir bien, sin adquirir otros más⁹¹.

Esta observación de Hobbes no sólo nos sugiere que las expectativas de poder conducen a un pacto social que organiza el futuro a propósito del miedo. El poder se convierte así en un concepto sin significado en ausencia de valoraciones y decisiones humanas en torno a porvenir. La decisión es una elección entre un rango de imágenes del futuro que creemos que son factibles. El poder de decisión está relacionado con el número de las imágenes potenciales del futuro. Con la potencia de las expectativas⁹².

⁹⁰González, Olegario, "El poder y la conciencia", Madrid, Espasa-Calpe, 1900.

⁹¹Hobbes, Thomas, "Leviatán", Madrid, Alianza, 1989, página 87.

⁹²Como ha escrito Boulding, una persona que se esté muriendo de cáncer tiene un rango muy pequeño de posibles futuros, y una agenda muy pequeña de decisiones que tomar, restringida prácticamente a lo que el paciente esté pensando. Una persona rica en el comienzo de la vida, con buena salud, tiene un rango muy amplio de posibles futuros. Tan pronto como nos movemos hacia arriba en la jerarquía de las organizaciones, el rango de las agendas de decisiones incluye no sólo las condiciones personales

El futuro cada vez actúa más en el presente para, mediante las ideas, ordenar las relaciones de los hombres. De ahí que los teóricos de clases hayan incorporado las expectativas, como veremos en el capítulo 7, al igual que los macroeconomistas y los filósofos morales, cual es el caso de Vittorio Mathieu⁹³, quien defiende que el valor del dinero depende del futuro, de la idea que se haga del mismo la sociedad de que se trate, puesto que el futuro obra a través de representaciones mentales capaces de ordenar las relaciones humanas⁹⁴.

En términos económicos, el poder de las ideas en torno al futuro se expresa también en las llamadas expectativas racionales de equilibrio, derivadas de que las relaciones intemporales en el consumo y en la producción generen consecuencias en las decisiones que son anticipadas, como apuntó por vez primera Marshall en 1920. Tras la obra Lucas y Sargent 60 años después, creada ya para un mundo incierto, el conjunto de las expectativas toma forma de distribución de probabilidades, y las de cada agente están condicionadas por la información que puede tener disponible para sí mismo.

3.4.El papel de la ideología

Pero el ámbito donde mejor se aprecia la fuerza de la

o los ambientes, sino también las condiciones o los posibles ambientes de un número muy elevado de personas; en el caso extremo, las decisiones pueden afectar a las condiciones de todo el planeta. El mismo autor dice que "el poder productivo se encuentra en el huevo fertilizado, en un anteproyecto, en una idea, en las herramientas y máquinas que hacen las cosas, en la actividad del cerebro y los músculos humanos que siembra y cosecha, teje y fabrica, construye, pinta y esculpe. Los instrumentos y las estructuras del poder humano, como armas, casas y muebles, personas u otras criaturas vivientes, siempre originan la duda de si esto es una idea en la mente de una persona o es ADN en un huevo fertilizado".

⁹³Mathieu, Vittorio, "Filosofía del dinero", Madrid, Rialp, 1990. Este catedrático de Filosofía reconvertido a economista parte de Marx (las relaciones económicas son relaciones de los sujetos entre sí, no con las cosas) y Adam Smith (el valor lo da el trabajo y el valor del dinero está en "ordenar --o generar-- trabajo), aunque concluye que el valor de un objeto no depende del valor trabajo que lo "ha producido", sino del que es capaz de producir, induciendo a otras personas a trabajar para poder conseguirlo. Lo cual implicaría que el valor viene realmente de la capacidad de organizar el futuro; es decir, de las ideas.

⁹⁴Matías, Gustavo, "El dinero es una idea que nos trae el futuro", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 3-10-1990.

creencia y la aportación de las ideas al poder es la ideología como sistema de ideas o conjunto de ideales. Su virtualidad para el poder es que predispone a la sumisión o evita la resistencia a la propia voluntad como un comportamiento casi natural, sin apenas costes para el poderoso⁹⁵.

Este sistema de ideas está presente en las teorizaciones de los principales científicos sociales. La ideología de la clase gobernante de Marx o la legitimación del poder de Weber equivalen a la "formula política" de Mosca, los "mitos" de Sorel y las "derivaciones" de Pareto. Con una u otra forma, todos vienen a decir que la clase gobernante o dominante trata de justificar su ejercicio real del poder en algún principio moral universal llamado a arraigar en la "conciencia" de los estratos más populosos y menos educados⁹⁶. Antes que ellos, y de manera análoga a como Galileo y Newton buscaron reducir la multiplicidad de los fenómenos naturales a fuerzas y leyes fundamentales, últimas y simples, pensadores como Condillac, Cabanis y Destutt de Tracy pretendieron analizar la constitución psíquica del hombre en su estructura y sus regularidades⁹⁷. Pero les superaría Helvecio, presentado por Litchtheim como un favorito tanto de Marx como de Nietzsche que anticipa la sociología del conocimiento con la afirmación de que "nuestras ideas son la consecuencia necesaria de la sociedad en la que vivimos"⁹⁸. Después que ellos, Althusser confrontó la noción de sujeto con el propósito de hacer una teorema de la ideología, sustituyendo este concepto por el de producción de subjetividad.

El concepto de ideología, como todos los importantes en ciencias sociales, también es muy ambiguo. Las ideologías son

⁹⁵Chomsky, Noam, "El poder y la ideología", Madrid, Visor, 1988, páginas 12, 17 y 18, descubre dos patrones sistemáticos en la política exterior de Estados Unidos: el primer principio es que está diseñada para crear y mantener un orden internacional en el cual los intereses económicos estadounidenses puedan prosperar; el segundo, es que se debe construir un sistema ideológico para asegurar que la población se mantenga pasiva, ignorante y apática y que ninguno de estos asuntos sea entendido por las clases educadas, por aquellas que se pronuncian y son políticamente activas. Y añade que cuando Inglaterra llegó a ser el poder hegemónico del siglo XIX descubrió también algunas de estas cosas, sobre todo las virtudes del comercio libre.

⁹⁶Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, página 227.

⁹⁷Lenk, Kurt, "El concepto de ideología", Buenos Aires, Amorrurtu, 1982, página 18.

⁹⁸Lichtheim, George, "The Concep of Ideology an Others Essays", Nueva York, Vintage, 1967, páginas 3-46.

desde "juicios de valor que aparentemente explican la realidad"⁹⁹ a "recetas encubiertas que garantizan los intereses de una determinada clase"¹⁰⁰. Schumpeter califica de ideológicas a las teorías no científicas sobre fenómenos reales¹⁰¹. Economistas tan diversos como Albert O. Hirshman y Harri Johson han destacado la importancia de las ideologías económicas en los países subdesarrollados. Pero incluso en economía -si bien abundan las referencias de pasada¹⁰²-- uno de los aspectos menos

⁹⁹Blaug, M., "The Methodology of Economics", Cambridge, Cambridge University Press, 19800, página 138.

¹⁰⁰Rosenberg, A., "Micro-Economic Laws: A Philosophical Analysis", Pittsburg, University of Pittsburg Press, 1976, páginas 203-204.

¹⁰¹Schumpeter, Joseph, "Science and Ideology", American Economic Review, marzo, 1949.

¹⁰²"Knight anticipó claramente el consejo de Percy Bridgeman a los científicos sociales en el sentido de que "el problema principal para el entendimiento de las acciones de los hombres consiste en entender cómo piensan: cómo funciona su mente(1955, página 450", dice Williamson en "Las instituciones económicas del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, 1989, página 14. Asimismo, en las últimas páginas de su "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", Keynes afirma que "las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad, el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto... Estoy seguro de que el poder de los intereses creados se exagera mucho comprado con la intrusión gradual de las ideas. No, por cierto, en forma inmediata, sino después de un intervalo... Pero, tarde o temprano, son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligro, tanto para mal como para bien". Le cita en "La base ideológica de la realidad económica española", "España, Economía", Espasa-Calpe, Madrid, 1989, página 957, Juan Velarde Fuertes, quien se extiende sobre este particular en su "Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX", Editora Nacional, 1974, Madrid). Así, al presentar el capítulo final desde la página 39, Velarde dice: "Los grupos de presión gustan de tener sus portavoces con alto prestigio científico. No se dan cuenta que resulta imposible ser el primogénito y comerse las lentejas. Por eso creo es obligación de los que buscamos, ante todo, la verdad científica desenmascarar el contrabando que se nos pretende introducir". Keynes y Velarde se sorprenderían al leer "Notas para una sociología de la élite de poder ministerial en la transición (1975-86), de José Manuel Cuenca Toribio y Soledad Miranda, quienes demuestran "con patencia la falta de fundamentación

investigados del poder es el ideológico. Nos referimos en concreto a los discursos económicos y sociales generados para analizar, explicar, prescribir o predecir lo que deben ser o serán las relaciones entre las personas, así como su incidencia en el funcionamiento individual, interpersonal y colectivo.

En política sí está más estudiado el papel de las ideologías, definidas por Downs, uno de los padres de la teoría económica de la democracia, como "imágenes verbales de la buena sociedad y de las políticas que se han de usar para crearla-- y cuya aparición explica el mismo autor en la obligación de persuadir a los electores. Esta función de control, aunque concebida de forma más amplia, también es resaltada por Foucault, quien escribe que "cada sociedad tiene su "política general de la verdad; es decir, los tipos de discursos que ella acoge (los mayoritarios, los que controlan la socialización y las conductas) y hace funcionar como verdaderos".

La ideología no podía estar ausente, por tanto, del poder como proceso que engloba la simbiosis economía-política. Estas, al igual que la ciencia, arte, filosofía o ley, pueden surgir de configuraciones ideológicas y poder funcionar como ideologías. Como todas las actividades humanas, científicas, ascéticas, filosóficas y prácticas legales, son siempre enredadas en ideología. Pero su surgimiento como prácticas específicas e institucionalizadas en la división histórica del trabajo trae consigo un "rompimiento " o "ruptura" que rodea a las ideologías a través de la producción de discursos específicos generados para producir efectos especiales, separados de la experiencia diaria y de la persuasión¹⁰³.

El pensador que más se aproximó a esa concepción simbiótica fue Marx, en quien podemos distinguir al menos dos concepciones diferentes sobre el término ideología o ideológico. En la primera, la ideología es como el medio a través del cual el hombre hace su historia como actor consciente; se refiere a las formas por las cuales el hombre es consciente del conflicto entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, e interviene en el mismo. Sin embargo, esta percepción de la ideología está ligada y dominada por otra, según las palabras de Marx y Engels. En la segunda concepción, la "ideología" se refiere a la falsa e idealista aproximación hacia el conocimiento humano y los motivos de la acción humana; es un proceso llevado a cabo por la llamada conciencia pensante, pero con una

teórica, de sólido bagaje cultural, de nuestra élite política más reciente", en "Homenaje al profesor Sampedro", Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987, página 117.

¹⁰³Therborn, Göran, "The ideology of power and the power of ideology", Londres, Verso, 1980, página 116.

consciencia falsa¹⁰⁴. Las verdaderas fuerzas implicadas aquí resultan desconocidas para el hombre, pues en otro caso no estaría ante un proceso ideológico. Este hombre ideológico trabaja con un mero pensamiento materialista, que acepta sin examinarlo como producto del pensamiento, sin investigar su remoto origen independiente del pensamiento. En otras palabras: aquí la oposición no se da entre la ideología burguesa y la proletaria, sino entre el verdadero y falso conocimiento. Y es esta segunda concepción la que ha dominado dentro de la tradición marxista, incluido Althusser.

En cualquier caso, Marx potenció la atención --ya manifestada por los socialistas utópicos-- en torno al papel de la ideología en la organización social y en el mantenimiento del poder. Su crítica consolidó la metáfora común de la ideología como "el cemento" social. Contra las concepciones idealistas y subjetivistas de la crisis política y del cambio político, los marxistas realzaron el carácter material de ideologías y subjetividades, así como del papel crucial de las estructuras sociales y del apoyo material. Así quedó revaluado el poder de la ideología en los procesos del cambio social, nunca olvidado por los teóricos. Desde Maquiavelo hasta Sorel, pasando por Hobbes, Shopenhauer, Nietzsche y Pareto, corre una línea de pensadores que aúnan el análisis de la crítica de las ideologías con la justificación de estas para conservar el poder y el ordenamiento estatal¹⁰⁵. No resulta extraño que más tarde algunos (Durkheim y Mannheim, por ejemplo, de quienes extraen todo un arsenal argumental los teóricos de la sociedad activa citados en el capítulo 3-- concibieran la sociedad como un sujeto absoluto frente al que los hombres están condenados de antemano a la impotencia.

Las disputas a la vista de ese relevante papel complican el debate. Si queremos resumir brevemente el despliegue teórico de las etapas esenciales del problema de las ideologías tendríamos que seguir la siguiente línea: al comienzo, la crítica de los extravíos subjetivos del conocimiento racional puro se presenta unida a la concepción según la cual la proclividad del pensamiento a caer en las ideologías es una característica intrínseca a la razón (doctrina baconiana de los ídolos); las interpretaciones del fenómeno ideológico sobre la base de la psicología de los intereses, formuladas por los enciclopedistas,

¹⁰⁴Esta idea de la "falsa conciencia" sí parece tomada de la concepción de la historia en Hegel como algo que posee propósitos ocultos a los hombres. Pero su consecuencia era inversa a la de Hegel: no es la conciencia de los hombres la que en última instancia determina la existencia, sino sus existencia social la que determina sus conciencias. De ahí el concepto de ideología como una forma de conciencia que enmascara el juego de intereses.

¹⁰⁵Lenk, Kurt, "El concepto de ideología", Buenos Aires, Amorrortu, 1989, página 31.

así como la reducción universal de todas las representaciones e ideas a elementos afectivos aprehensibles científicamente (la escuela de los ideólogos), constituyen desarrollos y reformulaciones consecuentes de esta primera etapa de la investigación. La necesidad objetiva y socialmente condicionada del fenómeno de la ideología, en el sentido de "la ilusión socialmente necesaria", es el tema de los análisis de crítica de las ideologías en su forma clásica, tal como se presentan principalmente en las obras de Hegel y de Marx. En el siglo XX, con la doctrina positivista de Pareto, se vuelve a un concepto subjetivo de la ideología, que culmina en el concepto de "ideología total" de Mannheim, una vez que la sociología del conocimiento hubo conectado el problema de las ideologías de una teoría de la sociedad. Mientras que Marx y antes los pensadores de la Ilustración habían afirmado la posibilidad de que la razón alcanzase la verdad, este supuesto es cuestionado en los esbozos de sociología del conocimiento. Ligazón al ser y falta de objetividad del pensamiento pasan de este modo a ser idénticos. La posición que ocupan los individuos y las formas de conciencia son equiparadas por principio. De herramienta crítica que era, el concepto es convertido en instrumento neutral de la investigación sociológica; la idea de Marx y de la Ilustración sobre la superación futura de los antagonismos sociales pasó a considerarse una ilusión. Ello explica el que dentro de la sociología del conocimiento intelecto y fuerza, teoría y praxis social, sean concebidos como ámbitos separados. La estructura dualista de este pensamiento responde al hecho de que los individuos son dominados por entero y ciegamente por las leyes de la sociedad.

Para sortear la complejidad del debate, en algunos de sus modelos contemporáneos, la teoría económica atribuye a la ideología una mera función sustitutiva de los costes en información. Según Olson, si las tesis sobre la acción colectiva y la esclerosis institucional son correctas, las ideologías causarían un considerable perjuicio, al hacer que la gente se centre demasiado en el papel del Estado en lugar de en el asociacionismo o en la cartelización como los más importantes obstáculos para los mercados competitivos, que son la última fuente de intervención de muchos gobiernos ineficaces. Así, en las democracias desarrolladas, la victoria de una de las ideologías sobre la otra no será suficiente para eliminar la esclerosis institucional. Tanto en el campo teórico como en el empírico, los intereses personales normalmente prevalecerán y las buenas ideas sólo tendrán un impacto marginal sobre los resultados sociales, lo que no encaja con la creencia de sentido común de que las ideas a veces pueden suponer grandes diferencias¹⁰⁶.

¹⁰⁶Olson, Mancur, "How Ideas Affect Societies", University of Maryland, páginas 43. Tras comparar las ex-colonias españolas con las inglesas (las naciones de habla hispana son totalmente diferentes a Australia, Canadá, Nueva Zelanda y los Estados

La ignorancia racional del ciudadano que surge de la lógica de la acción colectiva sugiere que las ideologías sencillas y los eslóganes políticos jugaran un papel colosal en la vida política. Tal y como ha explicado Downs¹⁰⁷, las ideologías son sustitutos de investigaciones detalladas y de reflexiones profundas acerca de los asuntos públicos. Al suscribirse a una ideología, el ciudadano tendrá algo en lo que creer¹⁰⁸. No sería racional para el ciudadano medio gastar tanto esfuerzo en un estudio de los asuntos públicos; es más comprensible que la gente se una a algún tipo de ideología. Los partidarios de una ideología están siempre enfrentados a los defensores de la otra, mientras que la opinión experta está influenciada por la evidencia y los argumentos. Las masas, al igual que las élites, son fundamentalmente inocentes¹⁰⁹. La mayoría de los votos están determinados por la ideología o la afiliación, que viene a ser lo mismo.

3.5. La Mentalidad

Pero no es sólo la ignorancia racional lo que hace que la

Unidos, que adoptaron un régimen basado en las ideas de Locke y no en las de Hobbes), Olson señala que "parece que un equilibrio del poder o un estancamiento entre los intereses organizados puede dejar una puerta abierta para nuevas ideas. Cuando los diferentes poderes organizados o intereses pueden compensarse unos a otros, las ideas pueden llegar a crear grandes diferencias, especialmente si ayudan al poder o a los intereses a salir de un aprieto. Incluso cuando los intereses particulares no son destruidos por la fuerza, y no hay un frente desorganizado, y tampoco hay un equilibrio de compensaciones de intereses, las ideas pueden algunas veces ganar e influir en la política pública incluso en ambientes esclerotizados (página 45).

¹⁰⁷Downs, Anthony, "Anathomic Theory of Democracy", New York, Harper, 1957.

¹⁰⁸Ortega y Gasset escribió en "La rebelión de las masas" que "la mayoría de los hombres no tienen ninguna opinión, por lo que hay que dárselas desde el exterior; en un sufragio universal, las masas no deciden, se limitan a apoyar las decisiones de una cierta minoría". Efectivamente, las ideologías dominantes están concentradas en grupos reducidos de personas con mucha influencia o en manos de élites estratégicamente situadas. Por otra parte, las ideologías de los electores, al igual que sus intereses, poco tienen que ver con las decisiones de sus representantes. Esta discrepancia es uno de los mecanismos fundamentales de las modernas democracias representativas.

¹⁰⁹Olson, Mancur, "How Ideas Affect Societies", University of Maryland, página 49.

gente tenga ideologías, pues hay casos de expertos que también están suscritos a alguna. Puede ser cuestión de atributos psicológicos o de incentivos políticos que interactúan con la ignorancia racional. Aparece así otro problema paralelo: el de la mentalidad, concepto más amplio y ligado a la cultura. Por tanto, de mayor rentabilidad a efectos de poder, aunque también de más difícil control.

Las mentalidades incluyen convicciones sociales más estables y más "naturales" que las ideologías, que ante ellas quedarían en discursos de índole coyuntural, catequizante y polémico¹¹⁰.

De ensanchar los conceptos de Pareto de "derivación" (hasta el punto de incluir la justificación teórica de compromisos afectivos y vitales) y "residuos" (para incluir el carácter condicionado de ciertas disposiciones anímicas), Theodor Geiger erige el concepto de "mentalidad", que adquiere significados de conjunto de valores compartidos en Althusser. Las ideologías derivarían de la mentalidad, aunque está --al igual que la realidad social-- sean indiferentes a la verdad o a la falsedad¹¹¹.

4. LA SUPERESTRUCTURA DEL PODER.

Las ideas aportan por todo lo dicho el envoltorio de los intereses, conforman la superestructura del poder, el orden alentado por las relaciones de poder, que son producidas por el conjunto de las relaciones sociales --especialmente las económicas-- y tienen al mismo tiempo la función de reproducirlo.

En las acepciones y manifestaciones expresadas en los epígrafes anteriores, las ideas contribuyen de manera destacada a la "construcción social de la realidad del poder"¹¹². Esta construcción es la que va a determinar las funciones y jerarquías de los actores sociales y sus instituciones. También va a determinar el proceso de valoración, en el sentido de que unos

¹¹⁰Un desarrollo de las diferencias entre mentalidad e ideología y sus aplicaciones en la economía española durante los años ochenta puede encontrarse en Ibarra, Pedro, Idoyaga, José Vicente, y Zallo, Ramón, "La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990", Madrid, Economía Crítica, Fundación Hogar del Empleado, 1990, páginas 727-765.

¹¹¹Lenk, Kurt, "El concepto de ideología", Buenos Aires, Amorrortu, 1989, página 39.

¹¹²Por analogía con la obra de Berger, Peter, y Luckmann, Thomas, "La construcción social de la realidad", Buenos Aires, Amorrortu Editores, quienes entienden este enunciado del título como la cristalización de una realidad ya establecida a través de una sociedad con doble carácter: "facticidad objetiva" y "complejo de significados subjetivos".

aspectos (los poseídos por un grupo) aparezcan como más importantes¹¹³ y, por ende, como portadores de un mayor poder.

Por obra de las ideas se logra también y en todo momento la aceptación de lo que objetivamente interesa, bajo el expediente de la racionalización de lo real como "natural". Tal expediente aparece en toda la historia del pensamiento, incluido el económico. Así lo denunciarían numerosos científicos sociales antes y después de Marx. Científicos de uno y otro talento, desde los socialistas utópicos o asociacionistas hasta Pareto. Incluso el mismo Aristóteles, por no citar de nuevo a Hobbes, incurrió en esa tendencia. Pese a discutir las instituciones sociales sobre la base de los fines y de las ventajas y los inconvenientes que le parecían presentar, así como de evitar la noción de contrato social, Aristóteles justificó la esclavitud y aplicó a la propiedad privada argumentos que "suenan casi igual que los argumentos de lo liberales de clase media del siglo XIX"¹¹⁴.

Los diversos procesos de ideación e ideológicos requeridos o surgidos de las relaciones de producción demandan nuevos procesos de institucionalización de los valores y de las pautas de conducta y comportamiento. De ahí que en las organizaciones a las que los individuos recurren para aumentar su poder no sólo haya intercambio de bienes, servicios y factores, sino también intercambios de ideas acerca de los modos de organizar la actividad económica y social en el presente y en el futuro.

Si los intereses aportaban el contenido para las relaciones de producción, sujeto como hemos visto a una soledad imposible, las ideas aportan la forma social de esas relaciones interesadas entre los actores sociales. Las relaciones entre intereses, en cuyo seno ya vimos que se originan las instituciones sociales, necesitan de las ideas para encontrar sentido y dirección.

La distinción entre infraestructura y superestructura no consiste así más que en diferenciar una jerarquía dentro de las funciones y causalidades "estructurales" que aseguran las condiciones de reproducción de la sociedad en tanto que tal, de acuerdo con Godelier¹¹⁵. Ello no prejuzga de ningún modo la

¹¹³Fernández Ríos, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeo, Universidad Autónoma de Madrid.

¹¹⁴Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 96.

¹¹⁵Godelier, Maurice, "Lo ideal y lo material", Madrid, Taurus, 1989, página 165: "En el corazón de la parte más material de la infraestructura de las sociedades, en el corazón de las fuerzas productivas de que disponen para actuar sobre la naturaleza, descubrimos, pues, una parte ideal (conocimientos o representaciones abstractos de todas clases que se prolongan en las habilidades que son al mismo tiempo saberes corporales). Esta

naturaleza de las relaciones sociales que, en cada caso, se encargan de tales funciones (parentesco, política, religión, etcétera), ni el número de funciones que pueden desempeñar esas relaciones sociales. Una concepción dinámica y global de las condiciones de reproducción de los distintos tipos de sociedad implica, pues, que hay que descubrir la jerarquía de las construcciones y de las funciones que permiten tal reproducción.

En consecuencia, la reducción de todo el proceso económico, político o social a intereses denota no sólo un materialismo vulgar comparable con los reduccionismos que convierten todas las estructuras no económicas en un simple epifenómeno de la infraestructura material de las sociedades. En errores similares incurren las teorías sociológicas empiristas que no ven en los diversos aspectos del funcionamiento de una sociedad más que las consecuencias del proceso (religión, política, etcétera), según predomine una u otra forma de práctica social. Una y otra posición implica olvidar que los intereses necesitan siempre de ideas, puesto que el pensamiento --como cualquier otra cualidad de los hombres-- forma parte inseparable de las fuerzas productivas.

5.3. INTERACCIONES.

Después de repasar una voluminosa literatura al respecto, nuestra opinión es que la importancia de las ideas en la conformación del poder radica en que la conducta humana, si bien está influenciada por los intereses, tiene que someter necesariamente la percepción y persecución de los mismos al filtro o envoltura de las ideas. Por ello, las ideas han determinado siempre el curso de los acontecimientos, que son expresión de los intereses personales y de grupo. En este sentido, puede decirse que los intereses son en gran parte consecuencia de las ideas, opiniones, creencias, convicciones y todas las demás múltiples formas en que aquellas se manifiestan (preferencias, expectativas, etcétera).

Intereses e ideas suceden de forma simultánea, aunque el pensamiento las percibe generalmente de forma separada. Los intereses así concebidos son fuerza que, combinada con la procedente de las ideas, da lugar al poder. La interacción de ambas energías impone el cambio político, económico y social,

parte ideal constituye una especie de armadura, esquema organizador interno de "su puesta en práctica". Pero las fuerzas productivas no se ponen en práctica más que en el marco de las relaciones sociales determinadas que impone una determinada forma de división del trabajo que otorga tal valor a tal manera y vincula cada tarea a una categoría social(hombres/mujeres, jóvenes/adultos, amos/esclavos, etcétera). Estas asignaciones y estos vínculos contienen igualmente una parte ideal compuesta de representaciones que "legitiman" los valores que se conceden a las distintas actividades sociales.

cuyo fundamento reside por tanto en el propio poder

Hemos visto que el poder depende de los intereses y de las ideas. A partir de ahora nos centraremos en que las distintas funciones de las ideas y de los intereses crean estructuras mediante una compleja relación de interacciones, que genera la combinación de diversos tipos de poder, determinados por los intereses en cada caso predominantes.

Base o infraestructura y superestructura no pueden ser "entidades separables concretas", como ha señalado Raymond Williams, cuyo gran trabajo sobre la cultura no debía ser ignorado por ningún estudiante de ideología¹¹⁶. Pero el "proceso real indisoluble" es de difícil comprensión, sobre todo cuando junto al papel de las ideas e ideologías se da paso al de la cultura y a las preferencias morales o principios de vida, porque ya advirtió Althusser que "la ideología siempre interpreta a los individuos como sujetos".

Al simplismo interpretativo (por lo general consistente en considerar la base como la causa y la superestructura como el efecto¹¹⁷) contribuyó el propio Marx, quien tempranamente establecía por escrito un principio básico: la base, en la que se incluyen los momentos económicos de la producción, es lo determinante, y la superestructura lo determinado¹¹⁸. Pero Engels hacía en sus últimos años estas precisiones: "El hecho de que entre los jóvenes se haya concedido a veces a lo económico más importancia de la debida es cosa reprochable en parte a Marx y a mí... Frente a los adversarios teníamos que deshacer el principio esencial por ellos negado, y entonces no encontrábamos siempre tiempo, lugar ni ocasión para hacer justicia a los otros factores que participan en la acción... Según la concepción materialista de la historia, el factor que en última instancia determina la historia es la producción y reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto. Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el único determinante convertirá aquella tesis en una frase vana. La situación económica es la base, pero los diversos factores de la superestructura que sobre ella se levantan ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determina predominantemente, en muchos casos, su forma. Es un juego mutuo de acciones y reacciones entre todos estos factores, en el que

¹¹⁶Therborn, Göran, "The ideology of power and the power of ideology", Londres, Verso, 1980, página 6.

¹¹⁷Alvarez, J.R., "La idea de la causalidad estructural", León, Colegio Universitario, 1978.

¹¹⁸Marx, Carlos, "Prefacio" a la "Contribución a la crítica de la Economía Política", Comunicación, Madrid, 1970, páginas 36-37.

a través de toda la muchedumbre infinita de casualidades, acaba siempre imponiéndose como necesidad el movimiento económico" (Carta a Bloch)¹¹⁹. Igualmente, en la Carta a Starkenburg, Engels insistía por última vez: "No es que la situación económica sea la causa lo único activo y todo lo demás efectos puramente pasivos (...); no, son los mismos hombres los que hacen su historia"¹²⁰.

Por separado, los intereses, al igual que las ideas, son condiciones necesarias, aunque no suficientes, para que haya una estructura de relaciones de poder. Pongamos por ejemplo un caso que veremos en capítulo 7, al hablar del imperialismo; si bien los intereses particulares han impulsado a menudo la expansión colonial y frecuentemente se han aprovechado de ella, muchas veces los comerciantes e inversores han sido utilizados como instrumentos por monarcas y gobiernos lanzados a la expansión colonialista por otras razones; es decir, los intereses particulares han resultado por lo general insuficientes cuando no existían esos otros motivos. En suma, aunque por lo general las fuerzas capitalistas defensoras del imperialismo fuesen más fuertes, hay que complementar la explicación con otras factores de la tendencia a la expansión, como haremos ya en el capítulo de aplicaciones de la Tesis, dentro de los epígrafes sobre motivaciones políticas y motivaciones de poder.

La interacción de intereses e ideas, sin la cual sería impensable la actividad económica o cualquier otro tipo de actividad social, es la que explica la dinámica del poder. La energía que surge de las relaciones entre ambos factores permite estructurar las reales sociales a través de los contextos de racionalidad, que hemos visto son también marcos o ámbitos de poder. En esa interacción los intereses como infraestructura y las ideas como superestructura forman un todo.

En consecuencia, los mecanismos que permitan el tipo de relación de intereses e ideas más adecuadas a los fines de poder garantizarán mejor el ejercicio de este. El consenso y la tecnoestructura son en las sociedades modernas dos de las formas que han demostrado más efectividad tanto en economía como en política. La organización del consenso de los intereses y de las ideas es, por tanto, la forma más generalizada de acceso al poder. La generación de consenso se realiza y adquiere un carácter institucional o casi automático a través de las organizaciones, dentro de las cuales se canaliza por la "tecnoestructura".

¹¹⁹Marx-Engels, "Obras escogidas" II, Akal, 1970, páginas 520-522.

¹²⁰Vargas-Machuca, Ramón, "El poder moral de la razón", Madrid, Tecnos, 1982, páginas 88 y 89.

1.LA ESTRUCTURA DEL PODER.

La actividad económica, considerada como estructura que origina intereses e ideas, origina así relaciones entre estos dos factores necesarios para que existan relaciones de poder entre las personas. La condición de suficiencia se deriva de que en el proceso al menos uno de los intervinientes imponga su voluntad sobre otro u otros.

La estructura del poder surge de la interacción entre los intereses y las ideas. Pero se plasma en las formas más adecuadas para evitar la resistencia. De ahí la importancia adquirida en las sociedades modernas por el consenso, como mecanismo para legitimar el poder, y por tecnoestructura, que despersonalizar y automatizar la reproducción de las relaciones de poder.

1.1.La estructuración del consenso

Junto a si la acción humana controla la estructura social, una de los principales puntos de controversia en las modernas ciencias sociales se centra precisamente en el papel del conflicto o del consenso como reguladores del orden y del cambio. Marx y Weber, por un lado, y Parsons, por el otro, representan a las principales cabeceras de estas posiciones. Nosotros consideramos que el antagonismo de intereses y de ideas en cualquiera de sus grados se sustancia de alguna forma en puntos de consenso explícitos o implícitos.

Ese consenso no sólo se expresa a la hora de compartir los valores subyacentes o manifiestos del marco institucional en su sentido más amplio (lenguaje, cultura, creencias), sino en las diversas formas que acabamos de atribuir a las ideas (desde los sentimientos a las ideologías y mentalidades). Conforme se integran, las sociedades adquieren la forma creciente de comunidades de expectativas, donde el pacto social se renueva permanentemente par hacer posible el tránsito entre el presente y el futuro.

Por eso el poder se anida principalmente en torno a los medios materiales e inmateriales destinados a organizar mejor el futuro. Eso entraña proyectar hacia el porvenir la distribución desigual de recursos de todo tipo, incluido el poder como regulador del proceso. En ello tienen una destacada importancia las ideologías y otras formas de institucionalización de las relaciones sociales.

Aunque no excluyan el antagonismo y el conflicto, sino que incluso se alimenten de ambos, la creciente interdependencia y complejidad de la economía y de la política demanda una respuesta similar en las formas de organizar ambas actividades. De ahí que la ciencia, la tecnología y la burocracia hayan atendido al desafío de racionalizar las procesos de antagonismo.

Esa racionalización tiene lugar principalmente en lo que

denominaremos contextos de racionalidad y poder: la familia, la empresa, el Estado y el mercado. Son todos ellos ámbitos donde se realiza constantemente de forma latente o manifiesta el consenso de intereses e ideas. Esa es a nuestro juicio la principal razón para su arraigo en todas las sociedades contemporáneas.

Ciertamente, en el mercado de ideas las doctrinas políticas y económicas, por ejemplo, se enfrentan unas a otras en una batalla por la supremacía, al igual que las otras manifestaciones de lo ideal a que hemos nos hemos referido en anteriores epígrafes. Lo mismo sucede en el mercado de intereses estructurados en torno a dichas ideas. Y es el consenso social el que unas veces inclina las preferencias mayoritarias por el interés privado y otras por el público, como decía Hirschman. Las instituciones políticas británicas a menudo han sido alabadas por reconciliar intereses opuestos y por permitir establecer un proceso de compromiso y de consenso que ha podido mantener la paz social y la evolución gradual de la sociedad británica¹²¹. Por la misma razón, el colectivismo triunfó en buena parte del siglo XX, cuando sus defensores fueron capaces de convencer a un número suficiente de personas de que garantizaba una versión superior del interés público y un funcionamiento eficaz de la política. Pero en los últimos años asistimos a un nuevo auge del individualismo tras el cual puede apreciarse igualmente un cambio en el consenso social de lo deseable.

Lo mismo que las instituciones predominantes son las favorecedoras del consenso, las bases organizativas y personales del poder registran un desplazamiento hacia las capacidades de consenso. En torno al mismo se alzan siempre los hombres llamados a tener mayor poder. Algo similar sucede con las organizaciones: a mayor cohesión interna, mayor fuerza externa, como ya apuntamos en otro lugar¹²².

¹²¹Las instituciones Británicas han recibido especialmente elogios de científicos políticos de otros países, por ejemplo Giovanni Sartori y Samuel Beer, aunque el británico Olson explica que existe un coste oculto. La Middle Way Británica consistía en un consenso ideológico, aceptado finalmente por todos los partidos, que se basaba en el otorgamiento de extensos privilegios a intereses particulares específicos. Algunas veces estos intereses particulares eran organizaciones particulares tales como sindicatos y asociaciones de comercio. Pero también podían ser grupos particulares de votantes, tales como los beneficiarios de la desgravación del impuesto sobre la hipoteca. Y eso en su opinión contribuyó a la esclerosis institucional.

¹²²Cuanto mayor sea la perspectiva común compartida por los miembros de una subunidad, cuanto más y mejor comparten unos mismos valores, una misma definición de la situación, mayor será la probabilidad de que puedan actuar y hablar de un modo consistente. Esta cohesión y consistencia interna proporciona

La opinión pública es la que representa el consenso público, expresado a través de los medios de comunicación social, que adquieren un poder considerable al registrar o recrear ese consenso como resumen racionalizado de los intereses y de las ideas imperantes en cada momento, que son las que modulan el cambio social. En dicha función reside su creciente poder en las sociedades contemporáneas. Desde Maquiavelo hasta Milton Friedman¹²³, los científicos sociales han sido conscientes del influjo de la opinión en la gobernación de los estados. Hume sentenció después que él: "Así como la fuerza está siempre en el lado de los gobernados, los gobernadores no tienen en qué apoyarse, salvo en la opinión pública. Por lo tanto, es la opinión el único fundamento del gobierno"¹²⁴. En la era moderna, junto con el avance de la democracia y de la soberanía popular, Dicey pensó que la opinión pública se vería controlada cada vez

poder frente a otras subunidades que posiblemente tengan una menor coherencia interna de criterios. Este consenso sirve también, como dijo Coleman en 1.973, para reducir conflictos dentro de los departamentos y para frenar el potencial de conflicto y las incomprensiones con la administración. De modo similar, los miembros de una unidad que tienen mayor consenso pueden formar coaliciones más fuertes y más efectivas que aquellas que mantienen reyertas y conflictos internos. "El consenso de preferencias y de definiciones de la situación significa que la subunidad y sus miembros hablarán probablemente con una única voz y tendrán un modo de acción consistente en diferentes contextos. Este consenso en un incierto mundo proporciona a esa subunidad un poder adicional" (Pfeffer, 1.981. página 123, citado por Fernández Ríos, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeo, Universidad Autónoma de Madrid).

¹²³Friedman. Milton y Rose D., en "La Marea de los Asuntos Humanos", Perspectivas Económicas, 1989-1, presentan la siguiente hipótesis: "Un gran cambio de la política social y económica va precedido por una modificación del clima de la opinión intelectual, generada a su vez --al menos en parte-- por circunstancias sociales, políticas y económicas de la época. Después de una pausa, a menudo de décadas, una marea intelectual "tomada en pleamar" avanzará, al principio gradualmente y luego con más rapidez, entre el público y, por medio de la presión que éste ejerza sobre el gobierno, afectará el curso de los acontecimientos económicos, sociales y políticos".

¹²⁴"Esta máxima", añadía, "es aplicable hasta a los gobiernos más déspotas y militaristas, así como a los más libres y populares. El rey de Egipto o el Emperador de Roma, podrían conducir a sus sujetos inofensivos, como bestias salvajes, en contra de sus sentimientos e inclinaciones; pero deberían, por lo menos, conducir a sus mamelucos, o a la banda pretoriana, como hombres, por cuestión de opinión".

más por las doctrinas generales¹²⁵.

Tal es la fuerza del consenso que se sitúa por encima del poder de las personas y de las ideas cuando no sintonizan con ella. O también les rinde honores innmerecidos. El "White Paper on Employment Policy", ampliamente documentado en nuestros días, fue un compromiso cuidadosamente construido entre la visión de Keynes y la de los funcionarios del Tesoro¹²⁶. Igualmente, lo que se ha venido a llamar keynesianismo después de 1945 tiene poco que ver con las ideas de Keynes, aunque su nombre ha aportado legitimidad a las diversas intervenciones que el gobierno llevó a cabo en la economía, normalmente por motivos más bien inmediatos y pragmáticos. El keynesianismo adquirió la legitimidad que adquirió debido a que fue asociado con la excepcional etapa de prosperidad de los años 50 y 60. Entonces ganó cierta deshonra debido a que se asoció con la inflación y con el estancamiento de los años 70. Muchos historiadores y algunos economistas argumentarían que tanto las alabanzas como las críticas eran innmerecidas¹²⁷. El empleo total fue creado y mantenido por fuerzas que eran independientes de las demandas de "management" keynesiano, y el cambio del keynesianismo al monetarismo llegó no por una convicción intelectual, sino por una necesidad pragmática, debido al cambio de tasas de intercambio fijas a variables y a la posibilidad de una dirección económica nacional¹²⁸.

Cuando el consenso de ideas e intereses se resquebraja y aparecen las resistencias, tiende a cambiar la estructura o relación ambos factores estructurantes. Albert Hirschman, en su obra *Shifting Involvements*¹²⁹, explica que la popularidad relativa de las ideas del individualismo y del colectivismo está sujeta a un ciclo que surge del hecho de que tanto las soluciones del mercado como las del estado crean expectativas que no pueden satisfacer. Los bienes y servicios que reparten inevitablemente

¹²⁵Gamble, Andrew, "Ideas and Interests in British Economic Policy", University of Sheffield, páginas 4 y 5.

¹²⁶El "White Paper on Employment Policy", Cmd. 6527, Londres, HMSO, 1944, fue denominado por Alan Booth "La revolución keynesiana en la política económica". Ver *Economic History Review*, 36 (1), 1983, páginas 103-23.

¹²⁷Matthews fue uno de los primeros escépticos, en "Why has Britain had full employment since War?", *Economic Journal*, 78 (3), 1968, páginas 555-69.

¹²⁸Gamble, Andrew, "Ideas and Interests in British Economic Policy", University of Sheffield, página 17-18.

¹²⁹Hirschman, Albert, "Shifting Involvements", Oxford, Blackwell, 1983.

son insuficientes. A medida que las insatisfacciones aumentan aumenta la atracción hacia un modo alternativo y novedoso de reparto. Finalmente, se gestiona un cambio importante en la política. Pero el nuevo método en seguida decepciona. Hirschman argumenta que la frustración y la decepción, y consecuentemente el deseo de novedad y cambio, son características inevitables de la experiencia humana. El redescubrimiento de muchos socialistas y demócratas sociales de la idea de una sociedad civil y del asociacionismo civil y de la política que sería necesaria para mantener todo eso, es uno de los desarrollos más intrigantes de los últimos años¹³⁰.

Por todo ello, no es de extrañar que las referencias de los economistas extranjeros e incluso españoles a la fuerza del consenso sean muy frecuentes. Enrique Fuentes Quintana, por ejemplo, en sus Apuntes, dice que "la crisis de la concepción clásica del Presupuesto se produce cuando las bases en que se fundamenta, políticas y económicas, van perdiendo fuerza y adhesión popular en los distintos países"¹³¹.

1.2. La función de la tecnoestructura

La interacción de los intereses y las ideas da lugar a una estructura de relaciones. Al mismo tiempo, el consenso en que deriva esa interacción, un consenso generalmente desigual del que surge el poder de unos hombres sobre otros, tiene una función. El ámbito que mejor cumple con esa función en las sociedades modernas es la tecnoestructura.

En la tecnoestructura se concentran los intereses (el conocimiento práctico) y las ideas (el conocimiento teórico), de forma que la acumulación de información le permite revestirse de autoridad. De ahí su importancia destacada como foco de poder en las sociedades modernas.

El primero en acuñar esta palabra fue Galbraith en el capítulo VI de "El nuevo Estado industrial", titulado "La tecnoestructura"¹³². Se refería al "grupo general decisorio", que es muy grande: abarca desde los funcionarios más importantes de la sociedad hasta el perímetro más extenso, hasta los empleados y obreros cuya función es atenerse más o menos mecánicamente a la instrucción o a la rutina; sólo estos quedan fuera del grupo, el cual abarca a todos los que aportan

¹³⁰Por ejemplo, Keane, John (ed.), "Civil Society and the State", Londres, Verso, 1988, y Holme, Richard, y Elliot, Michael (eds.), "1688-1988: Time for a New Constitution", Londres: Macmillan, 1988.

¹³¹Fuentes Quintana, Enrique, "Hacienda Pública", página 269.

¹³²Galbraith, John K., "El nuevo estado industrial", Barcelona, Orbis, 1980, páginas 70-80.

conocimiento especializado, talento o experiencia a la elaboración de las decisiones del grupo".

Esta "inteligencia que guía la empresa"¹³³ ha sucedido al antiguo empresario en la jefatura de la moderna organización mercantil, pues Galbraith observa que el poder --en la empresa industrial y en la sociedad-- no ha pasado a individuos, sino a organizaciones. Ello ha ocurrido, entre otras razones, por la necesidad de basarse en la información de numerosos individuos y la necesidad de estimarla, características de la elaboración de decisiones en la industria moderna que tienen tres orígenes principales: las exigencias tecnológicas de la industria moderna, la necesidad de planificar y la necesidad de coordinación dimanante de toda esa variedad de talento especializado.

Es en el seno de ese grupo general decisorio, y a través de sus comités, donde se forma el consenso de intereses e ideas, en el que --al contrario de lo que pensaba Galbraith al escribir esta obra-- tiene un protagonismo creciente la figura del individuo o individuos que realizan las funciones de liderazgo. Son estos individuos los que ayudan a nacer el consenso, o quienes utilizan las ideas para hacer creer que se impondrán los intereses de la mayoría.

Sin embargo, ya en este ámbito especializado de la producción se observa que hay como una suerte de automatismo que alienta los movimientos del sistema incluso más allá de la voluntad de sus actores, tanto dominados como dominadores, tal y como Marx en el capital. Es esa voluntad colectiva que se expresa a través de los intereses y de las ideas la que parece regular sus movimientos, la que ha propiciado incluso la formación del actual sistema en el que pensamos y actuamos con la libertad que nos permite contribuir así a la regulación general y que distribuye de acuerdo con esta participación el poder de los individuos y de las organizaciones.

El papel que realiza en la empresa moderna la tecnoestructura y sus jerarquías es acometido en la sociedad por los mecanismos de opinión pública. En los medios de comunicación masiva a veces son también los gerentes o quienes aportan conocimiento especializado los que cultivan intereses propios y

¹³³Saint-Simon había sido el primero en conceptualizar la función de ese grupo, aunque todavía a modo de profecía, al apuntar en vísperas de la revolución de 1789 que en la sociedad futura la autoridad administrativa ya no se basaría en la coerción, la violencia o el privilegio hereditario, sino que reposaría cada vez más en la posesión de habilidades especializadas fundas en el conocimiento "positivo". Un estudio de los precedentes y consecuentes de esta Nueva Clase aparece en Gouldner, Alvin W., "El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase", Alianza, 1980, especialmente en las páginas 125-135.

distintos al de sus titulares: en la función de la empresa, la propiedad; en la función de la empresa informativa, el conjunto de la sociedad.

Gracias a mecanismos como el consenso y su institucionalización en ámbitos como en de la tecnoestructura, todos los cuales tienen la función de organizar el futuro, "el capitalismo es la única sociedad en la historia humana en la que no existe una tradición ni una dirección consciente que vigile el esfuerzo total de la comunidad; es la única sociedad en la que el futuro y las necesidades del mañana queda a merced de un sistema automático"¹³⁴.

2.DINÁMICA MODERNA.

Las fuentes y los instrumentos de poder, que en su momento vimos pueden reducirse a intereses e ideas y lo largo de este capítulo lo hemos documentado, se refuerzan mutuamente a la hora de generar tipos específicos de dominación.

En nuestro modelo cualitativo, los dos principales tipos de poder serían el caracterizado por el predominio de los intereses y aquél otro donde imperen las ideas. Pero las dificultades de contrastar empíricamente algunas de nuestras deducciones nos conducen a limitarnos a señalar que ambos factores estructurantes del poder influyen en el consenso que organiza los dos principales tipos de poder de las sociedades modernas: el político y el económico. La dinámica moderna de interacción de ambos nos aconseja que hablemos de un modelo resultante de poder sin adjetivos, puesto que las relaciones mercantiles dentro del capitalismo dan forma e impregnan cualquier otra relación social¹³⁵ y puesto que las ideas y los intereses están presentes en ambos o en cualesquiera otros tipos de poder (militar, religioso, científico, etcétera).

Pese a que las interacciones de los intereses y de las ideas que originan el poder se expresan tanto en el poder económico como en el político, ninguna de estas dos principales expresiones tiene sentido y realidad de forma aislada. En menor o mayor grado se produce una simbiosis, que da lugar a la globalización del poder y a la dinámica de sistema complejo y caótico que registra en nuestros días el conjunto de las relaciones de poder.

Esa simbiosis ha estado presente a lo largo de la historia.

¹³⁴Heilbroner, obra citada, páginas 423 y 424.

¹³⁵Macpherson, C.B., "The Political Theory of Possessive Individualism", Oxford University Press, 1979, página 48, incluye el pensamiento político de Hobbes en sus modelo de "possessive market society", considerando que plantea "una sociedad de mercados y no solamente una economía de mercados".

Las relaciones de producción no han ocupado siempre los mismos lugares, aunque desde el capitalismo tengamos una impresión contraria. Pero todo parece indicar que, como indica la lógica, siempre se ha dado esa simbiosis, con independencia de cuál haya sido la relación hegemónica¹³⁶. Hasta los marxistas han visto esa diversidad, denominada por Poulantzas "el problema de la descentración de los lugares de dominio en los diferentes niveles", que pueden estar ocupados por clases diferentes, lo que no dificultaría ver cuál detenta el "poder predominante", en unos casos económico sin llegar al dominio directo en lo político (la burguesía en la Gran Bretaña anterior a 1688) y en otros político sin tener el económico (la nobleza terrateniente de Prusia en el régimen bismarckiano)¹³⁷.

¹³⁶Heilbroner, Robert L., "Vida y doctrina de los grandes economistas", Madrid, Aguilar, 1977, página 423, apunta lo siguiente: "Antes de que naciese el capitalismo, la riqueza era una consecuencia del poder y este acompañaba al prestigio eclesiástico y político. En un mundo de esa naturaleza el futuro dependía de la voluntad --e incluso de los caprichos-- de unos cuantos hombres y la Historia constituía casi una aventura. Pero el viejo orden cambió después de la revolución económica. A partir de entonces el poder seguía a la riqueza y la riqueza era el premio a los que resultaban ganadores en la plaza del mercado". Pero desde la segunda mitad del siglo XX "estamos dejando a nuestras espaldas un mundo en que, por lo menos a grandes rasgos, fueron moldeados nuestros destinos mediante la presión de la acción económica, y ahora penetramos en un mundo en el que las fuerzas económicas desempeñarán un papel importante, pero ya no será preponderante".

¹³⁷Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Madrid, Siglo XXI, 1978, página 138, añade lo que sigue: "En una formación capitalista caracteriza por la autonomía específica de los niveles de estructuras y de prácticas, y de los intereses respectivos de clase, puede verse claramente la distinción del poder económico, del poder político del poder ideológico, etcétera, según la capacidad de una clase para realizar sus intereses relativamente autónomos en cada nivel. Dicho de otro modo, las relaciones de poder no están situadas sólo en el nivel político, así como los intereses de clase no están situados sólo en el nivel económico. Las relaciones de estos diversos poderes --su índice de eficacia, etcétera-- se refieren a la articulación de las diversas prácticas --de los intereses-- de clase, que reflejan, de un modo diferenciado, la articulación de las diversas estructuras de una formación social, de una de sus etapas o fases. En resumen, lo mismo que las estructuras o las prácticas, las relaciones de poder no constituyen una totalidad expresiva simple, sino relaciones complejas y diferenciadas determinadas, en última instancia, por el poder económico: los poderes político e ideológico no son la simple expresión. Pueden citarse numerosos ejemplos en que una clase puede ser económicamente dominante sin

La dinámica moderna del poder como macromagnitud indica que, por analogía con la conducta humana, las sociedades tienden a apoyar en el poder económico y en el político un sistema de poder global. Si los sistemas sociales siguen esa inclinación antropocéntrica, sería interesante recordar que Maslow explicaba que el hombre busca la satisfacción de una serie de necesidades desde las básicas fisiológicas de comer, vestir y procrear hasta la necesidad menos material de creatividad, pasando por la seguridad, la sociabilidad y el reconocimiento. Una vez satisfechas las necesidades de nivel más bajo, busca satisfacción de las superiores. Hegel, Marx y Engels habían anunciado esta teoría, al jerarquizar el reino de la necesidad del reino de la libertad. Detrás de otras satisfacciones está la búsqueda del poder, impulso abundantemente documentado en el capítulo de motivaciones y en otros. Quizá por ello ha sido en las sociedades occidentales más desarrolladas donde, tras cubrir los niveles de bienestar material y seguridad, el hombre busca satisfacciones como la de participar en el proceso de toma de decisiones.

En resumidas cuentas, tras la búsqueda del poder económico y del político, subyacería la búsqueda del poder por el poder, sin adjetivos. La persecución del monopolio del poder que sirve para alimentar la resistencia; es decir, la competencia. De ahí que debemos tender a sustituir la concepción del poder de monopolio (que pertenece al ámbito de la metodología o de la utopía) por la más realista del poder de competir, de sobrevivir y de reforzar posiciones en la liza del mercado global.

No hay razón, sin embargo, para que las etapas o corrientes de estructuración del poder en torno a la economía y a la política o su globalización ocurran sucesivamente. Al contrario, nosotros apuntamos que se dan simultáneamente, aunque pueda haber períodos históricos de sucesión. Los primeros sociólogos y economistas (otra vez habría que citar en primer lugar a Comte, Smith y Marx) ya sugirieron cierta relación entre la evolución de la sociedad con la evolución del poder¹³⁸. Nosotros nos

ser políticamente dominante, ideológicamente dominante sin serlo económica o políticamente, etcétera. Por lo demás, una clase puede tener capacidad para realizar intereses económicos -- problema del sindicalismo obrero-- sin tener capacidad para realizar intereses políticos: puede tener un poder económico sin tener un poder político "correspondiente", o también un poder político sin tener un poder ideológico correspondiente".

¹³⁸Comte primero habla de un estadio religioso o mágico, otro metafísico y otro científico, evolucionismo que según Schumpeter arranca claramente de la Ilustración y no difiere esencialmente del de Condorcet. Más tarde, el evolucionismo de la escuela histórica y su intento de disponer ordenadamente los estadios de la sociedad (económicos, políticos, culturales o la totalidad) estará presente en List (caza, agricultura, agricultura más manufactura, agricultura y manufactura más comercio--, a quien

limitaremos en los epígrafes siguientes a desarrollar la idea de esta Tesis en el sentido de que no hay diferencias sustanciales entre el poder económico, el político o cualquier otro, sino que por encima de todos está el fenómeno del poder y cada una de sus manifestaciones participa de rasgos generales, además de que no suceden de manera aislada. Sobre estos presupuestos, procederemos a encajar en nuestro modelo cualitativo esas manifestaciones del poder.

2.1. Poder en la economía.

La economía es la forma de organizar el consenso de los intereses y las ideas en la que predominan los intereses.

Por supuesto, después de lo dicho en los primeros epígrafes de este capítulo excusamos insistir en la imposible soledad de los intereses, para añadir que predominio significa que las ideas se ponen en economía al servicio de los mismos.

Decimos "poder en la economía" en vez de poder económico porque, como apuntamos al esbozar nuestro modelo cualitativo, el poder económico no se diferencia de otros tipos de poder, en los cuales también hay un proceso de movilización de recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre la de los demás venciendo las resistencias fácticas y potenciales. Un proceso en el que lo que se movilizan son intereses e ideas acerca de cómo organizar la economía. La economía lo que hace es aportar una gran mayoría de dichos recursos.

Está poco estudiado tanto el uso del poder político por parte de agentes económicos para fines económicos, como el recurso al poder económico por parte de agentes políticos para lograr fines políticos. Prueba de ello es que generalmente consideramos poder político el poder ejercido por el Gobierno o el utilizado para influir sobre el gobierno.

Schumpeter exculpa de la crítica de Karl Knies diciendo que usó estas etapas como simple expediente didáctico para dejar la idea de que la política económica tiene que enfrentarse con estructuras económicas cambiantes y no puede consistir en un conjunto de recetas inmutables. Bruno Hildebrand hablará de tres etapas (economía de trueque, economía monetaria y económica del crédito). Roscher creía en secuencias análogas a la biología humana (juventud, madurez y vejez) y los tipos históricos de Schmoller: economía aldeana, urbana, territorial y nacional. Además, Marx concentró su potencia analítica a demostrar el modo como el proceso económico, al cambiar él mismo a causa de su propia lógica intrínseca, cambia constantemente el marco social, y de hecho toda la sociedad (Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 499-500).

La mayor parte de la literatura trata el poder político que las empresas y otros grupos de intereses económicos ejercen en función de sus metas ideológicas (como apoyar a los candidatos conservadores), y de políticas favorables al desarrollo de su actividad económica (como la reducción de impuestos para las empresas), más que en función de objetivos económicos específicos (ventajas para posicionarse ventajosamente en el mercado). De los pocos que han estudiado la utilización del poder político con fines económicos, menos todavía encuentran efectos claros, pues no hay que olvidar que una de las principales tácticas del poder efectivo es la ocultación evitadora de resistencias. Las conclusiones de aquellos que establecieron unos efectos claros son descritas por Salamon y Siegfried¹³⁹, que descubrieron en Estados Unidos la correlación entre el poder político de las empresas y la obtención de rebajas especiales en el pago de impuestos.

Es admitido desde tiempos antiguos que la riqueza o el control sobre los recursos económicos es una categoría social inseparable del poder, observación que lleva a Heilbroner a decir que "el capitalismo es el régimen del capital, la forma de liderazgo que encontramos cuando el poder toma el aspecto de dominación de los que controlan el acceso a los medios de producción sobre la mayoría que debe ganar un empleo¹⁴⁰. El atributo de riqueza confiere a sus poseedores la habilidad de dirigir y movilizar las actividades de la sociedad. Esto lo observó Marx al decir que "la cantidad de poder del dinero es mi cantidad de poder; las propiedades monetarias son mis propiedades y mis poderes esenciales¹⁴¹.

En la economía se unen dos potentes necesidades psicológicas de los individuos, ya estudiadas en el capítulo 4 y que consolidan el poder de lo económico: la necesidad de acumulación¹⁴² y la de legitimación. Ello convierte en más

¹³⁹Salamon, Lester M., y Siegfried, John J., "Economic Power and Political Influence: The Impact of Industry Structure on Public Policy", *American Political Science Review*, volumen 71, páginas 1035 y 1036.

¹⁴⁰Heilbroner, Robert L., "Naturaleza y lógica del capitalismo", Barcelona, Península, 1990, página 44.

¹⁴¹Marx, "The Power of Money in Bourgeois Society", en "Economic and Philosophic Manuscripts of 1844", Nueva York, International Publishers, 1964, página 167, citado por Heilbroner en página 36.

¹⁴²Economistas como Heilbroner apuntan en última instancia en la dirección de la psicología. Lo mismo sucede desde la sociología y la política. El dilema que Michels y otros nunca lograron resolver es si la búsqueda de poder y de bienes materiales debe ser considerada como una función del orden

poderoso al llamado poder económico dentro de las sociedades modernas¹⁴³, aunque hay quien opina que "por fuerza" ambas necesidades hacen entrar en contradicción a la democracia liberal y su sustento, el capitalismo¹⁴⁴.

Sin embargo, no siempre la economía ha determinado las relaciones de producción, ni siempre estas han sido base de las relaciones de poder. Marx fue el primero en condenar toda tentación de aplicar al conjunto de las sociedades nuestra visión particular de la economía, al igual que luego harían Weber y Polanyi. La generación de riqueza y de derechos sobre la misma, la producción y la distribución, o si se prefiere otra terminología la apropiación abstracta (propiedad) y la apropiación concreta (proceso laboral), han dependido a lo largo de la historia de otras esferas. Como los tres economistas y sociólogos citados, Godelier bucea en la antropología para aportar ejemplos de que entre los aborígenes australianos eran las relaciones de parentesco, de afiliación y de alianza las que asumían el papel de relaciones de producción, en tanto que en la antigua Mesopotamia eran las relaciones religiosas y en Atenas del siglo V las relaciones políticas¹⁴⁵. Para Poulantzas, el problema del poder económico y sus relaciones con las "leyes económicas" es un "asunto tratado muchas veces y cuyas soluciones propuestas presentan contradicciones insolubles, puesto que se

socioeconómico en que viven los hombres o un resultado de la inmutable psicología humana. Por ello reconocía que una democracia ideal sería imposible "en las condiciones económicas y sociales existentes".

¹⁴³"El poder económico ejerce hoy en día una posición de primacía, tanto en los sistemas capitalistas como en los regímenes de cuño comunista. En los primeros, por la obvia influencia que el poder acumulado en el mundo empresarial despliega sobre el poder político en función de la notable imbricación de la política y la economía" (Blanco, J., "Teoría del poder", Madrid, Pirámide, 1977, página 91).

¹⁴⁴Wolfe, Alan, "Los límites de la legitimidad", México, Siglo XXI, 1980, páginas 271, 371 y 374.

¹⁴⁵Godelier, Maurice, "Lo ideal y lo material", Madrid, Tauros, 1989, página 168, donde considera que las tres funciones simultáneas que definen las relaciones de producción a la hora de constituir la estructura económica desde el soporte social de los distintos procesos materiales de producción eran: condición social de la apropiación abstracta de la naturaleza y de sus recursos, base de la organización social y de la cooperación de los individuos y los grupos en los distintos procesos concretos de explotación material, y marco de su distribución.

identifican los dos dominios señalados¹⁴⁶.

Esa complejidad opera para que el concepto de poder en economía, tema al que dedicaremos todo el capítulo 7, siga siendo tan vago y difícil de percibir con precisión como el de poder en general¹⁴⁷. El poder en economía refleja todos los problemas del poder en general, confirmando así nuestra hipótesis de que no hay diferencias sustanciales. Podemos pensar en el llamado poder económico en términos de posiciones iniciales diferentes en el mercado, que permiten que algunos agentes consigan beneficios especiales dentro y a través de los mecanismos del mercado, tal y como haremos en el capítulo siguiente sobre las estructuras de poder y racionalidad. También uno puede encontrar situaciones en que el funcionamiento del mercado se utiliza para conseguir poder, que podrá ser empleado con fines económicos o no económicos o incluso puede ser un fin en sí mismo. De nuevo, surge una relación cuando el poder --sea de origen económico o no económico-- es utilizado para cambiar la estructura institucional y los propios mecanismos del mercado, de tal forma que su funcionamiento alcanza diferentes resultados¹⁴⁸. Las dificultades aumentan cuando consideramos el hecho de que la totalidad del problema del poder ha sido omitido en la literatura económica, por lo que nunca ha sido abordado de forma sistemática.

¹⁴⁶Poutlanzas, Nicos, "Poder político y clases sociales", México, Siglo XXI, página 121.

¹⁴⁷Entre las innumerables referencias sobre el alcance del problema habría que citar las de Lhomme, "Pouvoir et société", París, 1965, página 70 y siguientes; Perroux, "Esquisse d'une théorie de l'économie dominante", en E. A., 1948, página 243; Morgenstern, "The limits of Economics", 1937, página 67"; Boehm-Bawerk, en Gesammelte Schiften, 1924, página 100, y Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 20.

¹⁴⁸Hay voces que apuntan que el poder económico necesita de legitimación social y de un contrapoder de equilibrio, que actúe de freno legítimo de su gigantesca fuerza, que puede volverse contra sí mismo (Divar, Javier, "Análisis del poder económico", Bilbao, Universidad de Deusto, página 64). Pero el sistema de análisis más adecuado a nuestro tiempo no es el económico, sino el de poder global. Tampoco hay unidad del poder económico; es una categoría analítica sólo correcta si se aplica al movimiento de numerosos procesos de poder "La única legitimación racional posible para el poder empresarial o, lo que es lo mismo, para la empresa como poder, es la democracia económica", según dice Marzal, Antonio, "Análisis político de la empresa", Orbis, Barcelona, 1985, página 89.

El gran poder de lo económico presente problemas de organización del equilibrio social. Así lo plantea, por ejemplo, un libro que es una excepción entre los manuales por referirse explícitamente en varias de sus páginas al poder económico¹⁴⁹: "Sería un error terminar con la implicación de que el poder de las corporaciones (o de los sindicatos o del gobierno) se puede controlar con facilidad a través de varios remedios legales o mediante el poder de la opinión pública. Desde luego que se pueden evitar muchos abusos y lograr niveles de desempeño social mucho mejores. Sin embargo, la organización en gran escala parece ser una circunstancia concomitante inevitable de nuestra era de alta tecnología y creciente interdependencia social. Aquí debemos observar que, dependiendo de nuestros intereses, insistimos en diferentes aspectos de este fenómeno universal. Para algunos, quienes temen el continuo crecimiento de empresas a gran escala, el aspecto más importante es que no hemos logrado controlar el poder de lo negocios. Para otros, preocupados por la aparición de grandes sindicatos laborales, es el poder laboral el que elude en forma peligrosa el control efectivo. Para otros más que están sobre todo preocupados por el crecimiento de los grandes gobiernos, el problema principal es el crecimiento del poder público. Por consiguiente, el asunto del poder económico permanece, en el mejor de los casos, resuelto sólo parcialmente. Como ha escrito Adol. A. Berle: "Algunas de estas corporaciones sólo pueden ser consideradas de la misma forma en que hasta ahora hemos pensado de las naciones". Sin embargo, a diferencia de las naciones, su poder no ha sido racionalizado en leyes, probado por completo en la práctica, o bien definido en la filosofía. Es indudable que la influencia política y social y el poder económico de los grandes centros de producción presentan problemas con los que el capitalismo (y desde luego todas las sociedades industrializadas) tendrán que luchar durante muchos años¹⁵⁰.

Ni siquiera los procesos estrictamente económicos están aislados de los mecanismos generales del poder. El hecho de que desde la fase clásica la teoría económica haya convertido la cuestión del precio su cuestión fundamental, limitándose al análisis de las relaciones comerciales, no es motivo suficiente para que las empresas limiten su política exterior al ámbito mercantil, por lo que en la realidad no lo hacen. Es notorio especialmente la conducta dirigida a conseguir beneficios mediante la unión de las relaciones personales y financieras entre las diferentes empresas, incluso en el ámbito económico (en el sentido más habitual de la palabra), relaciones que están fuera del alcance de la teoría de los precios. En el campo internacional encontramos en todas las grandes entidades,

¹⁴⁹Heilbroner, Robert L., y Thurow, Lester C., "Economía", México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1987, 7ª edición:

¹⁵⁰Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 398.

empresas, partidos, asociaciones, etcétera una creciente burocratización de sus procesos de control interno. Aquí tampoco encontramos diferencias que justifiquen la autonomía de las diferentes ramas de la ciencia. Pero lo más importante es que las interconexiones entre todas estas entidades son tales que en un análisis de los determinantes de la distribución de la renta, de la producción o de la satisfacción de las necesidades uno no puede de ninguna manera limitarse al sector económico, si bien habría tenido justificación en tiempos pasados cuando el modelo de competencia perfecta podría haber tenido un cierto poder explicativo.

En fin: como sobre todo ello abundaremos en el capítulo 7 bate ahora con decir que los análisis más amplios de la estructura de poder de hoy en día muestran claramente que es imposible establecer una clara separación de lo que se denomina dominio político. Tal división no está muy definida incluso en lo referente a la determinación de precios. El mecanismo de precios se va convirtiendo en objeto de influencias de factores que son totalmente ajenos al pensamiento clásico y neoclásico y está perdiendo también gran parte de su antigua importancia para la asignación de recursos. En consecuencia, puede ser mucho más útil reconocer la dudosa naturaleza del acercamiento fundamental en la economía. En vez de mantenerlo, con pequeñas modificaciones a cualquier precio, sería el momento de una revisión en profundidad como la que plantearemos en el capítulo 7.

2.2. Poder en la política.

La política es la forma de organizar el consenso de los intereses y las ideas en la que predominan las ideas.

Por supuesto, después de lo dicho en los primeros epígrafes de este capítulo excusamos insistir en la imposible soledad de las ideas, para añadir que su predominio significa que los intereses se ponen en política al servicio de las mismas.

Decimos "poder en la política" en vez de poder político porque el poder político no se diferencia de otros tipos: es un proceso de movilización de recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre la de los demás, venciendo las resistencias fácticas y potenciales. Un proceso en el que lo que se movilizan son ideas e intereses acerca de cómo organizar la política.

En efecto, la política, aunque opera básicamente con intereses, se mueve en todo momento en un entorno de ideas, cuando no de ideologías, que son las que establecen las pautas a seguir y las decisiones que hayan de adoptar los líderes y/o la masa organizada de la opinión pública. De ahí que toda política se vea profundamente afectada por la forma en que se

perciba la realidad¹⁵¹, y por lo general no existe una percepción uniforme, lo que no excluye la existencia del consenso.

Así, se podría decir que la política es un medio que utiliza el poder para mejorar el sistema económico de producción e intercambio. Pero también se podrían alterar los términos para llegar a una relación de reciprocidad. Por tanto, las causas del cambio en el sistema económico hay que buscarlas también en el político, y a la inversa.

La teoría democrática para ingenuos parte de la base de que el poder político se encuentra equitativamente distribuido entre todos los ciudadanos: "una persona, un voto". Sin embargo, esta no es la forma en que los sistemas políticos funcionan en la actualidad, como han apuntado Etzioni, Lowi, Ornstein y Elder, entre otros. En todos los regímenes, el poder político se encuentra repartido de manera desigual entre la sociedad o entre los agentes económicos. Cada persona posee un voto, aunque son unos cuantos agentes económicos los que disponen de gran parte de los recursos necesarios para informar, educar, persuadir, y movilizar a los electores. Y lo que es más importante: numerosas decisiones del gobierno se toman entre los períodos electorales y bajo la influencia de grupos con intereses económicos, sin conocimiento de la mayoría de los electores y sin someterse a su aprobación.

El poder político tendría que ser entendido en extenso como la capacidad de los agentes no gubernamentales, y no sólo de la clase política oficial o de los gobernantes, de dirigir al gobierno. Esta afirmación presume que la dirección que toma el gobierno viene determinada en parte por factores externos, como los valores y metas que los gobernantes defienden por razones morales o ideológicas, y también los intereses de los propios políticos y burócratas.

Aunque los diferentes sujetos del poder político se neutralizan entre ellos al pugnar en direcciones opuestas, generalmente siempre tiene un efecto, como estudiaron Key en 1958, Thurow en 1980 y Riesman en 1950. Ello es así porque no todos los grupos tienen el mismo poder y por eso la competencia empieza y termina con desequilibrio. Unos grupos o empresas pueden tener el control de un área limitada, si bien el ámbito de utilización del poder político es muy extenso en sus medios y fines.

Las anteriores precisiones no implican confundir las esferas de la economía y la política, sino admitir su interacción. Muchos autores, al contrario, llegan a contradicciones insolubles porque

¹⁵¹Hert, John H., "Relaciones internacionales. Aspectos ideológicos", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Madrid, Aguilar, páginas 200-201.

identifican el dominio político y el económico: Lhomme, Perroux, Morgenstern y Böehm-Bawerk, por sólo referirnos a los que acabamos de citar, no escapan a esa confusión. No así Marx, Weber o Parsons.

Marx distingue a menudo entre la dominación económica, la política y la ideológica. Concibe, por tanto, un poder económico que puede percibirse en numerosas manifestaciones y que es un efecto sobredeterminado de las relaciones de producción: autoridad del capitalista en las relaciones de producción (por la división técnica y social del trabajo)¹⁵².

En Talcott Parsons, que sigue la línea de Weber, mientras que el poder económico se enfoca a la posesión de medios para maximalizar las ventajas en un orden de transacciones de intercambio alternativamente posibles, a través del ofrecimiento de ventajas compensadoras, el poder político es generalizado mediante la aplicación de la dimensión de relevancia del contexto total relacional de una meta dada. En el nivel de su contexto relacional particular, el poder político es la capacidad de controlar el sistema relacional como sistema. Mientras la estructura del poder económico es linealmente cuantitativa, simple cuestión de "más" y "menos", la del poder político es "jerárquica"; es decir, de niveles "más altos" y "más bajos"; el poder más grande es poder sobre el menor, no simplemente más poder que el menor. El poder político es relacional, no simplemente en referencia --por ejemplo, con respecto a "n" sujetos de intercambio potenciales, sino en significación directa.

Por ese vínculo de esferas, las relaciones entre los intereses de la economía y de la política siempre han estado mediadas por ideas comunes, por las ideologías más generalizadas.

¹⁵²Polantzas matiza que afirmar que las relaciones de clase son en todos los niveles relaciones de poder no es de ningún modo admitir que las clases sociales se fundan en relaciones de poder o que pueden derivarse de ellas. Dice que las relaciones de poder, que tienen como campo las relaciones sociales, son relaciones de clase, y las relaciones de clase son relaciones de poder en la medida en que el concepto de clase social indica los efectos de la estructura sobre las prácticas, y el de poder los efectos de la estructura sobre las relaciones de las prácticas de las clases en "lucha" (...). Se trata ahí del núcleo mismo de la problemática de "los grupos estatutarios de Weber", de la "clase política" de Michels, de las "minorías de poder" de Mills (...). El problema está claramente planteado por Wright Mills en su crítica del concepto marxista de clase dominante, donde explica por qué lo sustituyó por la expresión "élites del poder": "clase dominante es una expresión pesadamente cargada. Clase es un término económico, dominio un término político. La expresión "clase dominante" implica, pues, el concepto de que una clase económica domina políticamente".

Así lo atestigua la clara asociación entre ideologías o sistemas de ideas operantes en ambas esferas durante los últimos siglos, desde que la economía tiene entidad como ciencia, desde que la economía-ciencia se separó de la moral, como apunta Naredo. Desde entonces encontramos al menos cinco ideologías: mercantilismo, liberalismo, nacionalismo, marxismo y globalización (etapa actual que unos han llamado del fin de las ideologías, otros postmoderna y otros de fin de la historia).

Tal vez como reactivo a dicha separación, esas relaciones son apreciables desde que los escritores hoy llamados mercantilistas empezaron a preconizar la simbiosis entre economía y política. Fruto de esa preocupación fueron las ideas de "política de poder", centradas en la influencia entre riqueza y poder, entre la población y el potencial económico y de poder de las naciones. En este sentido, el mercantilismo, o en nacionalismo económico, como le denominan otros autores, entraña un compromiso general a la construcción de los nuevos Estados-nación, además de una reflexión instrumental sobre el origen del poder, una prueba más de nuestra hipótesis de que las nuevas ideas brotan como respuesta a las preguntas que se formulan los hombres para solucionar los problemas de cada momento, una confirmación de que el proceso económico "produce" ideas, tanto de carácter económico como de naturaleza política.

De acuerdo con Jacob Viner, uno de los autores que observó tras el mercantilismo una relación entre la riqueza y el poder, prácticamente todos los mercantilistas, cualquiera que sea el período, país o status particular del individuo, hubieran suscrito las siguientes proposiciones: (1) La riqueza es un medio absolutamente esencial de poder, para la seguridad o agresión, (2) el poder es esencial o valioso como medio para adquirir o retener la riqueza, (3) riqueza y poder son los dos fines últimos de la política nacional, (4) existe una gran armonía a largo plazo entre esos dos fines, aunque en circunstancias particulares puede ser necesario hacer sacrificios temporales en el interés de la seguridad militar, y por lo tanto, en el de la prosperidad a largo plazo"¹⁵³. Así, para afrontar preocupaciones como el declive de las monarquías, tema que casi monopolizó la literatura económica española del siglo XVII, los mercantilistas recomendaban políticas poblacionistas favorecedoras de salarios bajos, otras actuaciones en la misma línea para aumentar la competitividad de los productos nacionales y la intervención directa del Estado en las actividades industriales.

En segundo lugar, el liberalismo económico, e incluso la democracia liberal, surgieron en cierta manera como una reacción al mercantilismo. Los liberales promovieron la independencia entre la política y la economía, y sobre todo de lo socio-

¹⁵³Viner, Jacob, "The Long View and the Short: Studies in Economic Theory and Policy", Nueva York, Free Press, 1958, página 286.

económico. Su feliz idea consistió en separar lo social, entendido como el dominio del individuo, de lo político, concebido como la esfera del Estado. Por supuesto, se trata de una concepción del mundo que ve el poder político como algo negativo y puramente instrumental, como una especie de superestructura que no puede interferir en la producción de lo social y de los valores. Los escritores liberales generalmente creen que la persecución del poder y la riqueza, es decir, el dilema entre "cañones y mantequilla", supone un intercambio¹⁵⁴.

En tercer lugar, el nacionalismo, la ideología extendida junto con la forma política del estado-nación, consistió en una exageración del mercantilismo, que inicialmente había sido la teoría económica de esa nueva forma emergente de organización política. En el nacionalismo prima lo político sobre lo económico. La economía se pone al servicio de la política, aunque los países no pueden olvidar la acumulación y movilización de la riqueza. De ahí que algunos autores, entre ellos Gilpin, sólo vean en el mercantilismo una forma de nacionalismo económico. En ese caso, mientras los escritores liberales generalmente creen que la persecución del poder y la riqueza supone un intercambio, los nacionalistas tienden a considerar que se trata de objetivos complementarios¹⁵⁵. Si predomina la economía, serían mercantilistas; si predomina la política, serían nacionalistas. Pero ese predominio queda siempre expuesto a consideraciones subjetivas, de forma que muchos políticos y economistas de principios del presente siglo han sido llamados nacionalistas pese a su vuelco en objetivos de neto carácter económico.

Por varias razones, el objetivo primordial del nacionalismo ha sido la industrialización¹⁵⁶. En primer lugar, los nacionalistas creen que la industria tiene efectos difusivos (externalidades) hacia toda la economía y que dirige su desarrollo. Segundo, asocian la posesión de la industria con la autosuficiencia económica y la autonomía política. Tercero, y más importante, la industria es valiosa porque es la base del poder militar, asunto central para seguridad nacional en el mundo moderno. De ahí que, en casi todas las sociedades, incluidas las liberales, los Gobiernos persiguen políticas favorables al desarrollo de la industria. Tal y como el mercantilista del desarrollo americano Alexander Hamilton escribió: "no sólo la

¹⁵⁴Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 32.

¹⁵⁵Knorr, 1944, página 10, citado por Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 32.

¹⁵⁶Sen, Gautam, "The Military Origins of Industrialization and International Trade Rivalry", New York, Saint Martin Press, 1984.

riqueza, sino también la independencia y la seguridad de un país parecen estar materialmente conectadas con la prosperidad de la industria"¹⁵⁷.

La reacción teórica al nacionalismo en este frente de relaciones entre economía y política fue el internacionalismo marxista. Para la idea de marxismo predominante en el ámbito político, la economía determina la política, con independencia de las precisiones conceptuales que hicimos unos epígrafes más arriba utilizando la autoridad del propio Engels. Aunque Marx no se aventuró a descubrir las formas políticas de un estado futuro, presumió que el no-Estado del futuro sería el proletariado organizado.

En la actualidad no contamos con un modelo ideológico de relaciones economía-política claramente aceptado. Muchos autores, como veremos en el epígrafe sobre poder económico, tienden a resaltar el predominio de éste, como si el poder económico no fuera también un medio para conseguir fines más amplios: los fines de realización personal y de poder que ya analizamos en el capítulo anterior al hablar sobre la motivación y causalidad. Eso ha incrementado la confusión y la ausencia de un modelo claro de relaciones. Así, junto a ideas neo-mercantilistas aparecen con fuerza las liberales, nacionalistas e incluso la idea marxista sobre la capacidad de determinación de lo económico. Incluso autores de ideología liberal admiten como una premisa implícita la sobredeterminación de lo económico. Así, constatan, junto a Hirschman que los ciclos económicos influyen notablemente sobre los políticos, olvidando por completo el fenómeno inverso. De ahí que los agentes económicos reciban señales confusas sobre el origen y la naturaleza de los cambios.

La ideología mayoritaria en nuestros días de fin de la historia o fin de las ideologías sería así una mezcla de todas las citadas¹⁵⁸. En la combinación destaca el liberalismo, aunque sin lograr la separación de esferas, y sazonado con un

¹⁵⁷Rostow, W. W., "Politics and Stages of Growth", Nueva York, Cambridge University Press, 1971, página 189.

¹⁵⁸Fukuyama, autor del famoso artículo titulado "El fin de la historia", afirma que ha terminado la lucha de ideas con el triunfo del liberalismo. En su posterior libro, "El fin de la historia y el último hombre", Planeta, Barcelona, 1992, página 82, insiste en que entre todos los regímenes que han sido en la historia la única forma de gobierno que ha sobrevivido intacta ha sido la democracia liberal. "Lo que aparece como victorioso, en otras palabras, no es tanto la práctica liberal, como la "idea" liberal. Es decir, para gran parte del mundo no hay en estos momentos una ideología con pretensiones de universalidad que esté en condiciones de desafiar a la democracia liberal, ni ningún principio universal de legitimidad que no sea el de la soberanía del pueblo".

internacionalismo de tipo marxista, aunque gobernado principalmente por la persecución de los intereses y las ideas del capital más que del trabajo, en la medida en que el necesario consenso en que se basa el poder lo permite; un mercantilismo de nuevo cuño¹⁵⁹, aunque restringido a los países que tienen poder económico para ejercerlo; y un nacionalismo que actúa como fuerza centrífuga que convive con la mayor fuerza centrípeta derivada de la globalización de los mercados.

Esta combinación abunda en nuestra idea de lo que se produce en todo momento es un consenso de ideas y de intereses, un pacto entre el liberalismo y el dirigismo del que hablaremos en el capítulo de aplicaciones de esta Tesis al proceso de integración europea. Un pacto que, anticipamos, nace de la creciente simbiosis entre la economía y la política. Un pacto que, en la línea magistralmente expresada por Hobbes en su "Leviatán", está motivado por la búsqueda de seguridad, confianza y gloria (el modo de evitar las tres causas principales de disensión aportadas por la naturaleza de los hombres: la competencia, la desconfianza y la gloria)¹⁶⁰. Un pacto por el que la justicia y la propiedad comienzan cuando se constituye el Estado¹⁶¹.

La renovación permanente de ese pacto a través del consenso de ideas y de intereses se realiza de forma explícita o implícita a través de millones de operaciones que pasan por la conquista de la confianza, necesaria para que florezca el intercambio de cualquier tipo o naturaleza (económico, político, social, etcétera). Se trata de consenso necesario en economía para tender un puente entre el presente y el futuro con el fin de hacer posible la confianza que troca el consumo presente en inversión o consumo futuro, en potencial de crecimiento futuro. En política, para organizar un consenso básico de forma permanente

¹⁵⁹Un buen resumen comprensivo de estas tendencias neomercantilistas puede encontrarse en Pettman, Ralph, "International Politics", Melbourne, Longman Cheshire, 1991, en las páginas 80-83, 89-90 y 210-11 y 217. También en Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 33), donde puede leerse: "El nacionalismo económico, en la época temprana y hoy, surgen en parte por la tendencia de los mercados a concentrar la riqueza y establecer dependencia o relaciones de poder entre las economías fuertes y débiles" [...] "En un mundo de estados competitivos, el nacionalismo económico considera la ganancia relativa como más importante que la ganancia mutua. Por lo tanto, las naciones intentan cambiar las reglas o regímenes que gobiernan las relaciones económicas para beneficiarse desproporcionadamente en relación con otros poderes económicos".

¹⁶⁰Hobbes, Tomas, "Leviatán", Madrid, Alianza, 1989, página 107.

¹⁶¹Hobbes, obra citada, página 121.

que salve la competencia electoral y que genere confianza en la economía con independencia de quien alcance el poder político.

2.3. Poder global.

Poder global es la forma de organizar el consenso de los intereses y las ideas con simbiosis de la economía y la política.

El poder de la economía y el poder de la política no son más que las dos principales expresiones directas de ese poder. De ahí que, cuando se produce la simbiosis, como ocurre con especial en torno a la dinámica de globalización de nuestros días, asistimos al nacimiento del poder global. Se trata del poder formado por la interacción de lo económico y lo político.

Para una mejor comprensión, tratemos de recuperar la claridad en los conceptos básicos. La economía es así un sistema de producción e intercambio organizado para satisfacer las necesidades de los individuos que viven en una determinada sociedad. En ese mismo sistema, aunque pueden percibirse como procedentes de otra esfera superpuesta, las políticas son los medios por los que se emplea el poder para influir en la naturaleza y el contenido de las actividades del gobierno. Hay muchas maneras por las que las personas ajenas al aparato de gobierno intentan influir en él. En ambas esferas, el poder de movilizar intereses e ideas permite a los miembros de un grupo el lograr sus objetivos, por lo que el poder es un aspecto omnipresente en toda relación humana. Muchos conflictos en la sociedad son luchas por el poder, pues el grado de poder que un individuo o grupo es capaz de lograr decide la medida en que podrá llevar a la práctica sus deseos a expensas de los de los demás¹⁶²

Si admitimos los tipos teóricos de poder económico (monopolio, oligopolio y competencia perfecta), y aplicamos los mismos criterios de distribución ideal al poder político (pluralismo o poliarquía, oligarquía y autocracia), tendríamos las nueve situaciones siguientes:

1. Competencia con poliarquía. (Mínima concentración).
2. Oligopolio con poliarquía.
3. Monopolio con poliarquía.
4. Competencia con oligarquía.
5. Oligopolio con oligarquía.
6. Monopolio con oligarquía.
7. Competencia con autocracia.
8. Oligopolio con autocracia.
9. Monopolio con autocracia. (Máxima concentración)

¹⁶²Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 767.

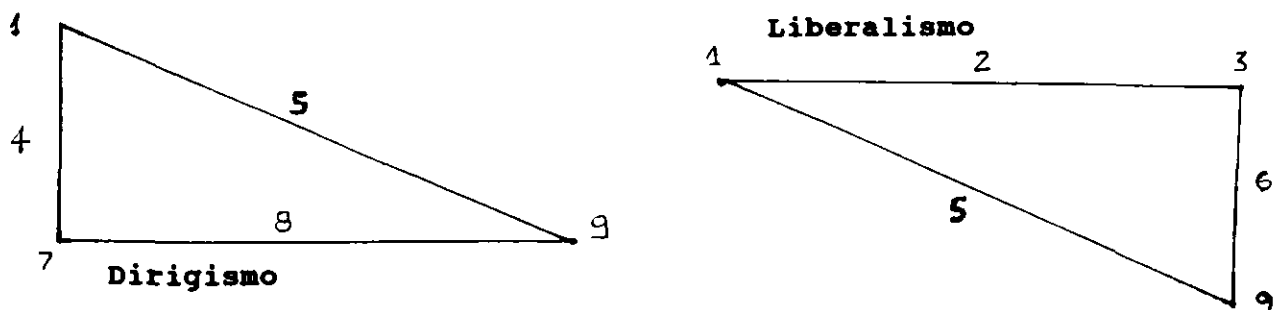
PODER DE COMPETENCIA =====

EN TORNO AL MERCADO

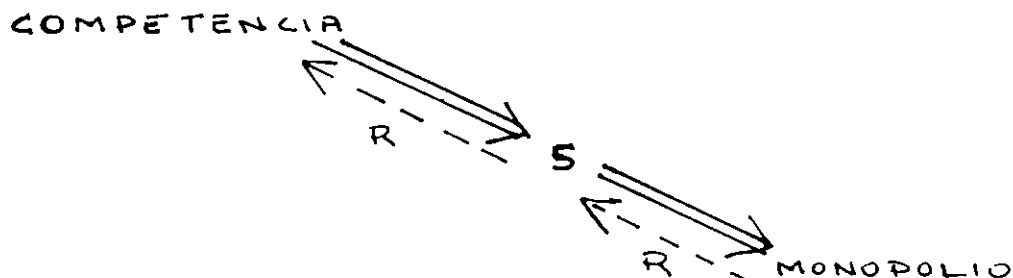
		Competencia	Oligopolio	Monopolio
E N T O R N O A L	Poliarquía	1	2	3
	Oligarquía	4	5	6
	Autocracia	7	8	9

ESTADO

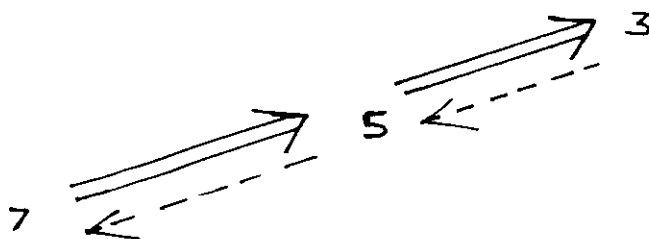
En la hipótesis de consenso entre los intereses y las ideas, y si dividimos el rectángulo en los cuatro triángulos alternativos, tendríamos dos hipotenusas en forma de aspas como líneas de mayor probabilidad, puesto que serían las fronteras de separación entre el área del liberalismo y del dirigismo:



La línea más probable para el consenso de intereses e ideas estaría marcada a través de los puntos de la hipotenusa que comparten liberalismo y dirigismo. Entre ellos, el punto más probable de todos en paridad de las fuerzas intervinientes sería el número 5, que es el punto de intersección entre el poder político de la oligarquía y el poder económico del oligopolio:



Los movimientos desde los puntos de mínimo poder a los de máximo poder (desde la competencia perfecta con poliarquía hacia el monopolio económico con hegemonía política o autocracia) se deslizarán en la dirección 1-9. Ese parece ser el reflejo del proceso de concentración y centralización del capital que vaya rodeado de incremento o acceso al poder político. El paso del máximo poder político al máximo poder económico se producirá por la línea marcada por la dirección 7-5-3:



Esas parecen ser las dos principales orientaciones del poder en nuestras sociedades de libre mercado económico y político. Esa parece ser la orientación del poder global.

La tendencia del poder global a concentrarse en un punto de equidistancia como el área del 5, con independencia de los regímenes o sistemas políticos y económicos de cada país sería la explicación de que, siendo la desigualdad una condición necesaria de toda organización social, como han dicho algunos de los pensadores más importantes de la sociología norteamericana¹⁶³, la distribución de la renta en todas las naciones industrializadas modernas sea asombrosamente similar, prescindiendo de que la ideología dominante de la nación sea socialista (caso de Suecia hasta los años noventa) o capitalista (caso de Estados Unidos). No sucede sólo que cada sociedad tiene "normas" funcionales, interna y externamente coercitivas, que prescriben los grados y tipos aceptables de desigualdad que se pueden tolerar, como han dicho los sociológicos defensores de la estratificación social como elemento indispensable de una estructura (Parsons, Davis y More), sino que junto a esas ideas acerca de la igualdad operan unos intereses y determinados marcos de racionalidad (el mercado y el Estado) que favorecen el consenso en torno a un punto determinado. Sobre ese punto no sólo influyen las ideas y los intereses en presencia, sino también el propio nivel de desarrollo del marco para el consenso: el mercado y el Estado, a su vez sintonizados.

Sin embargo, debemos recordar que este modelo que planteamos es el de "poder de competencia". Ello implica que cualquiera de las fuerzas en presencia, más o menos conectadas con las demás en un modelo de interdependencia que depende del nivel

¹⁶³Kristol, Irving, "La igualdad como ideal", en Enciclopedia Internacional de Las ciencias Sociales, Madrid, Aguilar, 1975, tomo I, páginas 622-623.

tecnológico, puede encontrar ideas o intereses en los que apoyarse para organizar el consenso en cualquier otro punto alejado de la línea de equidistancia. Así sucede en la realidad, como veremos en el capítulo de aplicaciones a la hora de analizar el caso de la integración económica y política de Europa.

3.DINÁMICA COMPLEJA.

La dinámica contemporánea de las relaciones de poder es compleja porque la ruptura de fronteras espaciales y temporales que permite la tecnología, como consecuencia precisamente de la búsqueda de oportunidades de unos hombres sobre otros, no sólo ha servido para aumentar las fronteras de posibilidades, sino para interconectarlas.

Esta complejidad en la interdependencia se deriva de la multiplicidad de actores sociales, que no son sólo los individuos, como propone el paradigma neoclásico imperante en economía, sino también las organizaciones e instituciones creadas por esos individuos para aumentar el poder, como apuntábamos en los capítulos 3 y 4. Ni en el plano doméstico de un país ni en el de las relaciones internacionales resulta ya de recibido concebir la organización del poder sólo desde la perspectiva de la política, y mucho menos desde la política realizada a través de los conductos oficiales. Hay que ampliarla para incluir en toda su extensión a las fuerzas que afectan la conducta de los individuos y de lo que en el capítulo 6 llamaremos sus contextos de poder y racionalidad: familias, empresas, Estado (administraciones públicas) y mercado (incluido principalmente lo que las contabilidades nacionales llaman el sector exterior).

La interdependencia compleja parte de reconocer la presencia de otros actores importantes en el escenario de poder, cualquiera que sea su ámbito de análisis. Entre ellos hay que incluir a las organizaciones de todo tipo, tanto las que operan con fines lucrativos como las no lucrativas, así como a diversas instituciones multinacionales. Como afirman Keohane y Nye, las actores trasnacionales son importantes no sólo por las actividades que desempeñan en la búsqueda de sus propios intereses, sino también porque actúan como bandas de transmisión que propician que las políticas gubernamentales de diversos países se acerquen más¹⁶⁴.

En este contexto, los agentes económicos pueden lograr, a través de la utilización de medios políticos, efectos diversos a menudo atribuidos a la concentración de poder económico. Pero no está demostrada la afirmación propagada por el marxismo y sus adversarios en el sentido de que el poder político simplemente

¹⁶⁴Keohane, Rober, y Nye, Joseph, "Power and Interdependence: World Politics in Transmition", Boston, Little, Brown, 1977, página 26.

es un reflejo del poder económico¹⁶⁵. Aunque es obvio que si un agente detenta poder económico esto puede derivar en poder político orientado a movilizar la intervención de las administraciones públicas en favor de sus intereses, el poder económico no es un requisito previo para el poder político. Al contrario, éste es a menudo la fuente del poder económico. Aunque muchos agentes detentan ambos tipos de poder, no existe una correlación necesaria, como han señalado numerosos autores, entre ellos Etzioni y Heilbroner al destacar que en los albores de la economía moderna el capitalismo evolucionó tanto o más persiguiendo el poder que persiguiendo beneficios¹⁶⁶, como puede ampliarse en el capítulo 6 dentro de los epígrafes de la empresa.

Esa dinámica global del poder se adapta además al modelo de sistema caótico que apuntamos en el capítulo 4. Sistema en el cual la interdependencia es un requisito tan importante como el de la globalidad de influencias de intereses e ideas. Esta dinámica compleja admite, por ello, la influencia de las tres grandes filosofías de la historia de nuestros tiempos, aunque sin compartir sus consideraciones sobre la existencia de un poder hegemónico: la economía o el poder económico (Carlos Marx y los marxistas más académicos), la política o el poder político (Montesquieu, David Hume y Adam Smith, éste último porque vinculaba el comercio con la libertad y atribuía el auge del mercado a la fragmentación política), y las ideas o factores ideológicos (Max Weber). Los tres "tipos de poder" son fundamentales en la historia humana y "aparecen en todas partes"¹⁶⁷. Allí donde "los tres se mueven en la misma dirección, es muy probable que se genere una gran energía social.

Si aparecen contradicciones entre las estructuras política y económica, el poder político tiene que adaptarse por sí mismo a las realidades y necesidades económicas. En último caso serán estas necesidades las que promuevan la desintegración del orden

¹⁶⁵Conviene recordar la advertencia de Marx de que es un error fundamental tratar una ley social como si fuera universalmente válida u objetiva, como si fuera independiente de la voluntad de los hombres en todas las condiciones. La sociedad no es sólo un sistema, sino un sistema dinámico. Y si lo organiza el poder, como nosotros mantenemos, es porque sus normas son capaces de sobrevivir al cambio social. Es decir: son tan dinámicas y complejas como la propia sociedad. El mismo Marx no escapaba a la psicología al describir al avaro como un loco y al capitalista como un loco racional.

¹⁶⁶Heilbroner, Robert, "Vida y doctrina de los grandes economistas", Madrid, Aguilar, 1977, páginas de conclusiones.

¹⁶⁷Hall, John A., "Poderes y libertades: las causas y consecuencias del auge de Occidente", Ediciones Península, Barcelona, 1988, página 15.

establecido y la creación de nuevas condiciones para el desarrollo político o económico¹⁶⁸.

La adaptación no será, sin embargo, necesariamente rápida ni automática, ni estará libre de posibles choques. Eso afecta también al entorno internacional. En el sistema global de relaciones internacionales, la política juega un importante papel en la tarea de constituir el marco económico y asignar funciones al Estado, en torno al cual los habitantes producen, consumen y cooperan entre ellos y con otros países. Pero al mismo tiempo a lo largo de la historia todos los poderes dominantes han rivalizado para organizar su entorno económico internacional acorde con sus propios intereses y objetivos. La precondition de interdependencia consiste en que los individuos, sus organizaciones y hasta los estados se relacionan unos con otros, pese a tener fronteras y instituciones propias, cuyas diferencias por lo demás tenderán a diluirse por efecto del proceso de poder global.

En los procesos adaptativos tal vez la política predomine sobre otras esferas, por su mayor capacidad de organizar el futuro, de satisfacer las motivaciones de poder, de facilitar el consenso.

Desde la perspectiva de las fines o motivaciones de poder global, consistentes en imponer la propia voluntad, la política se convierte en un medio y proporciona instrumentos para su realización, para el logro de la voluntad de poder, aunque sea a cambio de un servicio o contrapartida. El modo y manera de legitimarla ha variado a lo largo de la historia. En este sentido, la motivación política surge como un efecto de la motivación de poder, que recurre a la política para lograr su legitimación, unas veces por el sometimiento directo y otras mediante el consenso, según la calidad y cantidad de resistencia que encuentre. Al mismo tiempo, la política es un instrumento para la explotación económica.

Por el mismo proceso, aunque invertido, la motivación económica, bajo determinadas circunstancias, tiene que recurrir a los instrumentos políticos y convertirse así en una motivación de poder. Será entonces una motivación dirigida a realizar la voluntad de poder con medios adicionales a los de la política. Marx atribuía por eso la explotación no a que el capital hubiera inventado el plus-trabajo, sino a que "en el capitalismo una parte de la sociedad posee el monopolio de los medios de producción". Pero hemos visto igualmente que la propiedad no es la única fuente de poder, aunque siga siendo la más importante, sobre todo si se combina adecuadamente con la organización y la personalidad y si se utilizan adecuadamente los instrumentos de

¹⁶⁸Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 260 y siguientes.

poder. En términos de Mar-Weber-Miliband y otros pensadores (teoría crítica y teoría económica de la democracia), el dominio procede del control de tres fuentes principales: los medios de producción, mediante la propiedad o cualquier otra fórmula; los medios de Administración del Estado, incluidos los medios de coerción; y los principales medios de comunicación y consenso.

Sin embargo, la literatura económica, sobre todo la neoclásica, se centra casi siempre exclusivamente en los medios intra-económicos, y no en los políticos, para buscar obtener beneficios monopolísticos. Pero ha quedado claro que para poder entender las transacciones dentro del contexto económico en la dinámica compleja de poder global también se debe comprender la estructura política interna, el poder que diferentes agentes económicos ejercen sobre otros agentes, al ser capaces de movilizar con mayor efectividad que los demás a los gobernantes o "poderes públicos" para que les ayuden en sus relaciones de intramercado con otros agentes.

En contraposición, la realidad nos indica que es muy frecuente la utilización de medios políticos para fines de poder económico y de poder global. De ahí que en las sociedades más avanzadas, como ocurre en Estados Unidos con las propuestas de los socio-economistas, se pregunten cómo defender al poder político de las crecientes demandas que recibe desde el sistema económico, desde el político y desde sus propios agentes.

Pese a la abundante literatura sobre los efectos perniciosos de la intervención pública en el mercado, son menos frecuentes las preguntas sobre las fuerzas que obligan a intervenir a los poderes públicos. La discusión de quién está detrás de las intervenciones suele centrarse en grupos sociales emergentes (Bell, Friedman), políticos y burócratas (Downs, Niskanen), y grupos con intereses especiales (Olson). Quedan en la sombra los efectos para las relaciones entre los agentes económicos, salvo trabajos parciales de Epstein, Schattschneider, Stigler y otros que han investigado la utilización de tarifas y regulaciones gubernamentales por parte de unidades económicas poderosas para sus propios fines económicos.

No obstante, la realidad parece indicar que el ejercicio del poder político genera consecuencias económicas de magnitud comparable a las del ejercicio de poder económico (un agente económico sobre otros), aparte de que el poder político es aplicable tanto si el agente detenta poder económico como cuando no. Gracias al poder político, una empresa puede ostentar amplia cuota de mercado sin ser una empresa grande o dominante, u otra compañía impedir la entrada a nuevos competidores al mercado sin ser un monopolio o un oligopolio, o una tercera generar beneficios "excesivos" sin subir los precios por encima de los que se fijarían un mercado en competencia perfecta. En suma: los agentes económicos pueden lograr, a través de la utilización de medios políticos, efectos diversos a menudo atribuidos a la concentración de poder económico. Conclusión esta que se opone

a la idea marxista de que el poder político simplemente es un reflejo del poder económico.

Por todo lo dicho en anteriores epígrafes, cabe preguntarse si funciona el capitalismo como funciona debido al poder (entendido como la voluntad por parte de los individuos y empresas de conseguir ventajas a expensas de otros) o debido al choque de poderes que resulta en situaciones muy diferentes de las previstas por partes de los participantes. Si esto es así, la cuestión del poder social y de su base económica será de gran interés para el estudio de la diferenciación social, además de para comprender mejor tanto la economía-actividad como la economía-ciencia. A la actitud que ha adoptado la economía-ciencia ante este misterio dedicaremos los próximos capítulos de la presente Tesis, conscientes de que ese problema sería una cuestión secundaria si --como también intentaremos-- lo que se pretende es entender desde el mismo análisis del poder las tendencias o leyes vinculantes de orden interno que oculta el "caos" de la competencia. Por ahora estamos en condiciones de afirmar que las tres cuestiones se complementan: el motivo de poder activa los intereses y las ideas que estructuran el capitalismo, su propia presencia genera un choque de poderes que deriva en situaciones diferentes a las previstas por los participantes, y ese aparente caos de la competencia entraña un orden generador de tendencias o leyes de orden interno. Leyes que por eso será muy difícil descubrir sin una consideración del poder como generador de orden.

=====

CAPITULO 6. ESTRUCTURAS Y MOVIMIENTOS MÁS CARACTERÍSTICOS.

6.1. ESTRUCTURAS DE PODER Y RACIONALIDAD.

1. EL MERCADO.....	394
1.1. Institución dominante, producción de poder.	
1.2. Función ordenadora.	
1.3. Límites de la competencia.	
2. EL ESTADO.....	406
1.1. Consenso político, forma moral.	
1.2. La producción de autoridad.	
1.3. La función ordenadora.	
1.4. Poder normativo y económico.	
3. LA EMPRESA.....	428
3.1. Institución de poder.	
3.2. Funciones de poder.	
4. LA FAMILIA.....	437
5. INTERACCIONES: ALGUNAS CONCLUSIONES.....	440

6.2. FENÓMENOS MAS CARACTERÍSTICOS EN ECONOMÍA.

1. EL MONOPOLIO.....	445
2. OTRAS ORGANIZACIONES DE PODER.....	450
2.1. Grupo social básico.	
2.2. Grupo de interés.	
2.3. Grupo de presión.	
2.4. Grupo político.	
3. EL LOBBY.....	457
4. LIDERAZGO.....	460
5. ÉLITES.....	461
5.1. El papel de las élites	
5.2. Elitismo versus pluralismo	

CAPITULO 6. ESTRUCTURAS Y MOVIMIENTOS MÁS CARACTERÍSTICOS.

Hemos visto que la racionalidad tiene para el poder una función instrumental. Como es así para todo el poder como proceso de imposición de una voluntad sobre otras, no podía dejar de serlo para lo que hemos considerado sólo una variante, el poder económico. Lo comprobaremos al constatar que todas las instituciones pueden y deben ser entendidas como contextos de racionalidad, lo que es lo mismo que considerarlas marcos de ordenación de las relaciones sociales, contextos de un poder que al crearlas o recrearlas se presenta ya como causa del orden social. Actuar de contextos de racionalidad y de poder ha sido concretamente el papel histórico del Estado, del mercado, de la empresa y de la familia, de las cuatro principales instituciones económicas.

Pero hay que distinguir entre estructuras de poder y fenómenos o movimientos más característicos del mismo, los cuales utilizan dichas estructuras como infraestructuras

institucionales. Diversos escritos de economía institucional han desarrollado una taxonomía de alternativas organizacionales que creemos haber superado con esta diferenciación entre estructuras de poder y fenómenos más característicos en economía. Hay diferencias en el énfasis entre esos institucionalistas, pero también notables similitudes¹, aunque en nuestra opinión mezclan y confunden los ámbitos con los instrumentos. Por ejemplo, Robert A. Solo (1967) distingue cuatro tipos de economías: empresariales, políticas, familiares e institucionales (not-for-profit). Robert L. Heilbroner (1962) diferencia los enfoques institucionales de tradición, mandato y mercado. Karl Polanyi (1957) apunta tres formas de integración económica: reciprocidad, redistribución e intercambio. Dahl y Lindblom (1953) discuten mercado, democracia, jerarquía y negocio, Bruno Frey (1978) habla de intercambio, amor y amenaza como procedimientos de tomar decisiones alternativas, y John R. Commons (1950) separa las transacciones de negocios (bargaining), directivas (managerial) y de racionamiento (rationing).

Una de las diferencias más frecuentes entre las tipologías o agrupaciones de las relaciones de poder es la de tener o no tener el poder y la influencia, especialmente en Laswell y Kaplan (1950) Oppenheim (1961) (Friedrich 1963), Dahl, para quien la distinción entre el tener el poder y su ejercicio "podría asentarse en la presencia o ausencia de una intención manifiesta". Pero advierte que, si llevamos hasta el límite este género de análisis, "podría conducir al descubrimiento de tantas estructuras de poder diferentes como individuos que, dentro de un sistema político, imputan intenciones a otros individuos, grupos o estratos en el sistema". Por eso, nosotros hemos preferido caracterizar las estructuras más importantes como contextos de racionalidad y de poder, para luego reseñar los movimientos que se producen en el seno de las mismas por parte de las organizaciones y sus tácticas de influencia. A ambos aspectos dedicamos los dos grandes apartados del presente capítulo.

En lo que se refiere a las estructuras, la familia es la base de la sociedad, el Estado su producto primario y la empresa y el mercado productos secundarios de esa sociedad para organizar mejor la economía. En esta secuencia ya tenemos un indicio de que la producción "material" genera producción social (poder). Cuanto más se desarrolla o especializa el ámbito (de la familia al Estado, de la empresa al mercado global), mayor capacidad distributiva de bienes y servicios materiales y sociales. Ahí tenemos otra prueba de que la historia de la organización social es la historia del poder.

A estos cuatro ámbitos les denominamos contextos de racionalidad y de poder porque en ellos se realiza el consenso de los intereses y de las ideas, términos a los cuales pueden reducirse los factores constitutivos del poder. De ahí que las

¹Allan, Alfred, "Property, Power, and Public Choice: An Inquiry into Law and Economics", Praeger Publishers, New York, 1987, página 10).

instituciones cambien en función de la fuerza de regulación y control de ambos motores de la historia, de la potencialidad de los intereses y de la capacidad de poder de las ideas. Ambos factores estructurantes² actúan como motores de las acciones humanas, reproduciendo una analogía entre el orden sensorial y el racional.

Hablamos de consenso como de un pacto, acuerdo o contrato que no tiene por qué entrañar el equilibrio entre los intereses y las ideas de las voluntades enfrentadas. Su única condición necesaria y suficiente es la aceptación explícita o implícita de la voluntad del que se somete en el seno de los cuatro ámbitos de racionalidad. Y lo hacemos así tras haber apuntado la abundante literatura en el sentido de que las formas de organización configuran las formas de poder, además de las evidencias sobre la importancia de las formas en que se despliegue la confluencia de ideas e intereses³.

Así, definiremos el mercado como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere forma de precios para la producción de poder. Definiremos el Estado como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere forma de valores para la producción de mandatos. Definiremos la empresa como el contexto de racionalidad donde el consenso entre intereses e ideas adquiere la forma de mandatos para la producción de precios potenciales. Y definiremos la familia como el contexto de racionalidad donde el consenso entre intereses e ideas adquiere la forma de mandatos para la producción de valores. En resumen, tendremos:

INSTITUCIÓN	CONSENSO	MEDIOS	FINES
MERCADO	Ideas-intereses	Valores	Poder
ESTADO	"	Valores	Mandatos
EMPRESA	"	Mandatos	Precios
FAMILIA	"	Mandatos	Valores

Los intereses orientan la acción económica, aunque ésta sea guiada por las ideas. Pero ambos órdenes, el de los intereses y

²Por estructura entendemos un conjunto de objetos vinculados entre sí según ciertas reglas de relación entre el todo y las partes. Para mayores precisiones, Terceiro, José B., "Estructura económica", Madrid, Pirámide, 1976, páginas 53-80 y 101-120; Albin, Michel, "Notion de Structure", XX Semana de síntesis, 1957, y Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", México, Siglo XXI, 1970, página 254.

³Una de las pruebas mas influyentes de la importancia del interés ha venido de Mancur Olson. Su tesis de "The Rise and Decline of Nations" es que la mayor intervención del Gobierno y el deterioro del trabajo en las economías de mercado durante el siglo XX no se deduce de la influencia de las ideas del colectivismo, sino de características de la estructura de la acción colectiva y del proceso político en las democracias.

el de las ideas, están comunicados, además de influidos por la racionalidad, de cuya estructura forman parte, por lo que también son capaces de explicar sus cambios y sus diversas manifestaciones (racionalidad económica, política, social, etcétera), que son consecuencia de la diversidad de estructuras que lleva a dar distinto valor a unos intereses o a unas ideas sobre otras; es decir, a jerarquizar las preferencias de acuerdo con la jerarquía que tengan los recursos especializados con los que opera cada ámbito (económico, político, social, etcétera).

Las contextos de racionalidad y de poder que hemos detectado en las instituciones adoptan la función de estructurar las relaciones sociales. Las interacciones sociales que se registran en el seno de las instituciones más generales que observamos en la economía de nuestros días (mercado, Estado, empresa y familia) son movimientos de poder, fenómenos guiados por la voluntad de poder de los individuos y las "voluntades" organizativas o colectivas institucionalizadas en las muy diversas organizaciones. Los fenómenos más característicos de esas relaciones de poder en nuestros días son el monopolio, los grupos de distintas modalidades, el lobby, el liderazgo y las élites.

Como esas instituciones tienen la función de estructurar a la sociedad, podemos colegir que la causa estructurante no es otra que el poder, y la causa de la causa la motivación de poder acompañada por la racionalidad. Aún detrás de tal motivación podremos encontrar los intereses y las ideas, que serán en consecuencia los dos principales factores estructurantes.

Efectivamente, la estructura de una sociedad se refiere a las regularidades autoyacentes que medirán las relaciones sociales en las que la gente se ve inmersa. La estructura social puede describirse como las vigas de un edificio o el esqueleto de un cuerpo, pero con ciudadano ante la analogía. Las sociedades sólo tienen pautas de organización distintas en tanto la gente repite regularmente actividades en diferentes contextos de la vida social. Los rasgos estructurales de la sociedad tienen una gran influencia en nuestro comportamiento como individuos; al mismo tiempo, en nuestras acciones recreamos --y en alguna medida también alternamos-- aquellas características estructurales⁴.

6.1. ESTRUCTURAS DE PODER Y RACIONALIDAD.

Bien se asocien para maximizar la utilidad o para maximizar su poder, los individuos recurren a la organización porque les proporciona contextos de racionalidad, marcos estables y predecibles que les permiten tomar decisiones tendentes al control sobre las voluntades de otros individuos, ámbitos en los que se ejerce, potencia y redistribuye el poder.

La teleología o finalismo, intento de explicar "causalmente" las instituciones y las formas de comportamiento por la necesidad

⁴Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 764.

social o la finalidad a cuyo servicio se suponen, ha sido objeto de gran debate en la metodología de las ciencias. Schumpeter dice que "no es, ciertamente, siempre errónea"⁵. Advierte que, en la mayoría de los casos el uso impropio consiste en exagerar la medida en la cual los hombres actúan y configuran sus instituciones de acuerdo con "finalidades claramente percibidas y que conscientemente desean realizar del modo más racional. Por eso se puede decir que el error teleológico es un caso de una gama más amplia de errores racionalistas." Pero en el caso de instituciones como el Estado, el mercado, la familia e incluso la empresa resulta más difícil aplicar esa crítica. Ciertamente, en vez de por necesidad o finalidad, podríamos admitir la hipótesis de que dichas instituciones nacieran por azar, por accidente. Pero su duración en el tiempo, su permanencia y arraigo en todas o casi todas las sociedades, sus mayores probabilidades de sobrevivir con respecto a cualquier otra alternativa hipotética, tienen necesariamente alguna causa. Y no se nos ocurre otra más probable que el que sus utilidades han sido "claramente percibidas" por los individuos que la componen, hasta el punto de que son constatables los ejemplos históricos de defensa de las mismas.

A nuestra concepción difícilmente se le puede achacar carácter finalista o teleológico, puesto que además de un fin atribuimos a las citadas instituciones una función percibida, una estructura e incluso un sistema. Para ello encontramos apoyo tanto en la sociología histórica como en la socioeconomía. Desde la primera, Godelier ha propuesto distinguir entre funciones e instituciones, y Guerreau nos indica que no parecen haberse apreciado hasta el momento todas las potencialidades que entraña esa propuesta, que toma la institución en un sentido diferente a su uso ordinario, como "forma concreta y estable de relaciones sociales, percibidas generalmente formando un todo"⁶. Esto proporciona un instrumento muy poderoso para que el análisis histórico llegue a captar de una forma global el conjunto estructura-evolución. Efectivamente, el distinguir función de institución permite superar algunas ambigüedades de la economía, como la de mercado. Esta institución, omnipresente y muy compleja a la vez, desempeña funciones de repartición de bienes de producción y de consumo; pero también ejerce toda una gama de otras funciones, organizadas en parte homológicamente. Así se observa inmediatamente que solo existe un recubrimiento entre la institución del mercado y la función de producción. Y aunque esa institución sólo tenga como función servir de contexto de racionalidad, canalizar las relaciones de poder, puede terminar ordenando las relaciones sociales y, por tanto, la producción.

⁵Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 95.

⁶Guerreau, Alain, "Política/Derecho/Economía/Religión: ¿Cómo eliminar el obstáculo?, en Pastorm Reyna (Comp.), "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna", Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1990, página 463.

Igualmente, desde la socio-economía, Amitai Etzioni sugiere que "los colectivos sociales son las principales unidades de decisión, que a menudo proporcionan el contexto en el cual se toman las decisiones individuales"⁷. A pesar de ser sorprendente y cuestionable para los neoclásicos, este teorema resulta elemental y corriente para los seguidores de otros paradigmas, como los propuestos por los sociólogos tradicionales y por los antropólogos. Razón y costumbre se unen y alternan en el nacimiento de las instituciones sociales. La idea del contrato se mantiene hasta Hume, quien apunta ya que "no es pues la razón la guía de la vida, sino la costumbre"⁸.

Los cuatro contextos de racionalidad más amplios y diferenciados para el ejercicio del poder que encontramos en las sociedades modernas son el mercado, el estado, la empresa y la familia. De ahí que merezcan ser analizados brevemente, entre otras razones porque condicionan la evolución y desarrollo de cualquier economía, así como de las relaciones de poder.

No por casualidad estas cuatro instituciones sociales han surgido y han sido concebidas como formas alternativas de organización dirigidas a la solución del problema de la movilización de los recursos escasos, el primero que interesa a la economía, el de qué producir, cómo y para quién.

Los cuatro grandes instituciones económicas (entendiendo al mercado como representante también de lo que se da en llamar sector exterior) participan de forma diversa en ese qué, cómo y para quién. Sobre intervienen en el tercer aspecto, de carácter distributivo. Ellos son los cuatro grandes distribuidores de la renta entre los individuos. Pero la característica de todos y cada uno de ellos es que no sólo distribuyen poder económico o poder de compra, sino al mismo tiempo asignan capacidades de movilizar recursos materiales o inmateriales par imponer su voluntad frente a la de lo demás; es decir, asignan poder.

Siendo el poder económico una de las bases del poder, la distribución de la renta entre los distintos agentes institucionales (familias, empresas, administraciones públicas y sector exterior) expresa la evolución de este poder dentro de los distintos contextos institucionales. Tanto si expresamos el poder distribuido por cada ámbito de racionalidad en forma de decisiones o de control sobre los recursos, un perfil histórico-institucional nos mostraría que la familia ha perdido poder relativo en favor de la empresa, al Estado y --con todos los demás-- ante el sector exterior, que tiende a configurar en las economías abiertas el gran mercado contemporáneo, la avanzadilla del mercado mundial en cada economía doméstica.

⁷Etzioni, Amitai, "The Moral Dimensión: Toward A New Economics", The Free Press, Macmillan, New York, 1988, pág 186.

⁸Abstract, página 16, citado por Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, página 166.

A continuación vamos a definir cada una de estas estructuras de poder en función de su racionalidad y de la forma en que se expresa la relación de medios y fines de los individuos: valores para la producción de precios en el mercado, valores para la generación de mandatos en el Estado, mandatos para la producción de precios en la empresa, y mandatos para la producción de valores en la familia. En todos ellos el poder se expresa en la capacidad de organizar el consenso de intereses y de ideas.

1. EL MERCADO.

Así, definimos el mercado como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere la forma de precios para la producción de poder.

Al margen de la ideología que mistifica el mercado, el consenso de intereses y de ideas se realiza en el mercado a través de la organización económica. Pero eso no excluye que utilice a la organización política. De hecho, como coinciden en afirmar los autores más sensatos, no puede haber mercado sin Estado o sin alguna fuerza que supla sus funciones, motivo por el cual tampoco cabe concebir una sociedad sin Estado. Recordemos: lo decía hasta el propio Hayek.

Que el mercado es un contexto de racionalidad donde la coordinación ha sido confiada a los precios ha quedado empíricamente más claro tras el colapso del comunismo. La imposibilidad teórica de que funcionara su economía por ausencia de cálculo racional fue objeto de un sonado debate cuando a raíz de la reedición por parte de Hayek (1935) de un artículo de Mises aparecido ya en 1920⁹. En éste, se negaba categóricamente que en el sistema socialista se pudiera realizar cualquier cálculo racional, ya que las relaciones de intercambio de productos, necesariamente a través de los precios, sólo se podían establecer si existía la propiedad privada. Entre los muchos intentos de réplica a este planteamiento¹⁰ quizá los más conocidos sean los de Barone y de Oskar Lange (1936-7). Muy parecida fue la crítica de Abba Lerner (1934-7), de ahí que se hable de la "propuesta Lange-Lerner".

Que la existencia del mercado requiere el consenso de intereses e ideas, los dos factores estructurantes del poder, queda de manifiesto en la dimensión moral del mercado, señalada

⁹Von Mises, "Bureaucracy, New Haven, 1944, citado por Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", México, Siglo XXI, 1970, página 54, reproduce su argumentación original de esta guisa: "Es lo que el sistema de precios consigue en la concurrencia y lo que ningún otro sistema puede siquiera prometer que cumplirá. Mediante el examen de los movimientos comparativos de unos cuantos precios, semejante al que realiza un ingeniero ante las agujas de algunos cuadrantes, permite a los empresarios ajustar sus actividades a las de sus demás colegas".

¹⁰(Taylor, 1929; Dickinson, 1933; Landauer, 1931; Heimann, 1932.

desde Mill por Marx, Polanyi, Naredo y numerosos teóricos de la economía crítica¹¹. Un mercado es mucho más que lo que decía el informe de 1891 de la Comisión Británica de Derechos y Peajes de Mercados: "Un mercado es el encuentro público y autorizado de compradores y vendedores de bienes o servicios, en un lugar definido o limitado de alguna manera y en una hora prefijada". Pero tradicionalmente los economistas no han demostrado mucho interés en el estudio de los mercados, aunque sí por los fundamentos que rigen el mercado, y han relegado el estudio de los mercados a la historia económica¹².

Los mercados son formas alternativas de organización dirigidas a la solución del problema de la asignación de recursos. Durante mucho tiempo se había supuesto implícitamente que la única alternativa al mercado era la planificación centralizada y la intervención directa del sector público. No se concebían alternativas distintas a lo mercados perfectamente competitivos y a la planificación centralizada. Esto ha cambiado de modo radical, según Casalmiglia¹³. Cuando por alguna razón el mercado deja de cumplir correctamente su función de coordinación de las acciones de los agentes, surgen formas alternativas de acción colectiva. Este fenómeno no ha escapado a la atención de los teóricos, que gradualmente han concentrado su atención en mecanismos de coordinación alternativos, como los mercados imperfectos o incompletos o mecanismos en los que el sector público se caracteriza por criterios de decisión propios o diferenciados. Es más: los mercados no son los únicos mecanismos de coordinación contemplados: la teoría económica ha analizado formas de decisión colectiva que no pasan por los mercados, como la empresa.

Pero sí son los más sobresalientes en el capitalismo o régimen del capital porque, además de contribuir a despersonalizar el poder y a diluir las resistencias, las relaciones mercantiles dan forma e impregnan cualquier otra relación social¹⁴. Las ideas y los intereses que estructuran la producción mercantil de precios están presentes cualquier otro tipo de poder (militar, religioso, científico, etcétera). Pero es en el mercado donde adquieren su más pura genuina forma de organización al servicio del capital y de la lógica de cálculo racional y de consenso. Tal es así que desde los orígenes del

¹¹Ovejero Lucas, Félix, "La economía como ciencia, el mercado como moral", III Congreso de Economía Crítica, Barcelona, febrero 1992.

¹²Hill, Polly, "Market place", New Palgrave's, página 326.

¹³Casalmiglia, Xavier, "Racionalidad individual y mecanismos de acción colectiva, en "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, páginas 172.

¹⁴Macpherson, C.B., "The Political Theory of Possessive Individualism", Oxford University Press, 1979, página 48, incluye el pensamiento político de Hobbes en su modelo de "possessive market society", considerando que plantea "una sociedad de mercados y no solamente una economía de mercados".

capitalismo el genial Hobbes advirtió sobre la posible determinación de precios sobre el valor de los hombres y sobre su relación con el poder. "El valor o valía de un hombre es, como ocurre con todo lo demás", escribió Hobbes en el Leviatán, "su precio, es decir, lo que daríamos para hacer uso de su poder. Por lo tanto, no es algo absoluto, sino de que depende de la necesidad y del juicio de los otros. Un hábil conducto de ejércitos es de gran precio en tiempos de guerra presente o inminente; pero no lo es tanto en tiempo de paz. Un juez instruido e insobornable tiene mucho valor en época de paz, pero no tanto en tiempo de guerra"¹⁵.

De ahí que el mercado, en su dinámica de consensuar los intereses y las ideas para producir precios que generan poder, sea objeto últimamente de demandas teóricas y prácticas para que no sólo distribuya los bienes de naturaleza económica (cuya organización productiva se encarga de organizar la economía), sino también los de naturaleza política. Ante el descrédito del marxismo, los teóricos neoliberales, como veremos en el Capítulo 7, están reafirmando con éxito una vieja ecuación ideológica presentada como "natural": la democracia es a la política lo que el sistema de mercado es a la economía (Sartori). En otras palabras: la autonomía individual y el pluralismo social sólo serían posibles con liberalismo político y con capitalismo¹⁶. El sistema de mercado, sus reglas e instituciones han sido reconocidas como bienes públicos, aunque sería largo y difícil que surgieran espontáneamente como consecuencia del régimen individual de intercambios, al menos mientras que no fuera del interés de personas dotadas también de ideas y capacidad para proporcionarlos. De ahí que sólo pueden ser suministrados políticamente, a través de la acción colectiva¹⁷.

Queda así claro que ni ese carácter alternativo respecto de la empresa, ni la naturaleza moral del mercado, le aíslan de las otras estructuras de poder, especialmente del Estado. Es notoria en las economías contemporáneas la ya advertida relación entre las transacciones económicas y poder político. Los neoclásicos señalaron que la competencia se menoscaba cuando algunos competidores acumulan poder económico. Pero la acumulación de poder político por agentes económicos, fenómeno muy común, es igualmente perjudicial para la competencia. Por eso, aparte de intentar asegurar que el gobierno se abstendrá de ejercer su poder para intervenir antirreglamentariamente en el mercado,

¹⁵Hobbes, Thomas, "Leviatán", Madrid, Alianza, Capítulo 10, página 78.

¹⁶Aguilera de Prat, Cesáreo, "Democracia y mercado", EL PAIS, 23 de diciembre de 1989, página 20.

¹⁷La cuestión para la teoría de la oportunidad pública estriba en saber si existen circunstancias bajo las cuales las acciones colectivas pueden proporcionar apoyo para los bienes públicos y no solamente para los bienes privados. Este argumento reaviva la polémica de si bien hay bienes públicos genuinos o bien todas las funciones públicas pueden proporcionarse a través del mercado.

aquellos que respaldan la competencia deben establecer las condiciones para prevenir que competidores con mucho poder económico utilicen su poder político (poder sobre el gobierno) para sabotear la competencia. Por ejemplo, prevenir que grandes sociedades presionen sobre el legislativo para modificar las leyes de manera que les favorezcan a la hora de competir con sociedades más pequeñas. Desarrollar estructuras capaces de limitar el poder político de los competidores resulta tan importante para respaldar la competencia como prevenir la concentración del poder económico.

El mencionado carácter moral del mercado está también implícito en una de las principales teorías económicas acerca del Estado: la de los bienes públicos. Entre la producción de bienes públicos figuraría la producción de mercados, de normas o de cualquier otro tipo de condiciones para el centro de oferta y demanda. Pero esa teoría nos parece menos satisfactoria que la definió que proponemos. Aunque no hay duda alguna de que el mercado es un bien público y de producción poco probable en un sistema político que ciega las ideas y favorece los intereses especiales, la apertura de un nuevo mercado por una desregulación podría bien ser un importante bien privado para gente que se beneficie del mismo¹⁸. Por supuesto, es imposible distinguir quién se beneficiará. Pero mientras la gente piensa que tiene una oportunidad real de hacer lo que pueden identificar como su propio interés, ello incrementará el apoyo para la propuesta reformal.

1.1. Instición dominante, producción de poder.

El mercado se ha convertido en dominante en las economías capitalistas, hasta el punto de que los poderes que actúan a través de la misma rivalizan con los poderes que operan a través del Estado, todos ellos con el fin de satisfacer sus intereses en el ejercicio de la función de regular la evolución del conjunto de las instituciones y de modular las funciones de éstos contextos de racionalidad o de poder, como trataremos de demostrar en los dos capítulos de aplicaciones de la tesis.

Tal es así que a veces se confunde al mercado con el propio capitalismo, como si se reprodujera ampliado el fenómeno del fetichismo de la mercancía expuesto por Marx como de naturaleza ideológica. Uno de los casos más recientes es el Albert¹⁹, quien define el capitalismo como "la libre fijación de los precios en el mercado y la libre propiedad de los medios de producción",

¹⁸Entendemos por bien público, al igual que Samuelson, la mercancía cuyos beneficios pueden proporcionarse a todos los individuos (de un país o de una ciudad) con un costo que no es mayor del necesario para proporcionárselos a una persona. Los beneficios del bien son indivisibles y no se puede excluir a ningún individuo. Por ejemplo, una medida de salud pública que erradique la viruela protege a todos y no sólo a los que pagan las vacunas (Samuelson, Paul A., "Economía", Madrid, McGraw Hill, 1990, página 1.126).

¹⁹Albert, Michel, "Capitalismo contra capitalismo", Paidós, Barcelona, 1992.

como si los requisitos configuraran la propia esencia del capitalismo, que está más cerca de lo que Heilbroner llama "el régimen del capital" en su libro "Naturaleza y lógica del capitalismo".

En efecto, como nos recuerda Guerreau, si se emprende el estudio de otras sociedades distintas a la capitalista, es absurdo esforzarse por descubrir allí un mercado omnipresente, mientras que el estudio de la función de producción permitirá, pro el contrario, decisivos progresos en los conocimientos. Ello no obsta para que las sociedades más ascentrales tuvieran criterios de estructuración basados en la reciprocidad, el intercambio y la redistribución, como ha indicado Polanyi al escrutar los orígenes del mercado y del Estado. Probablemente fuera la evolución de esos criterios ordenadores del poder la que contribuyera a configurar el mercado tal y como hoy le conocemos en el capitalismo; es decir, como institución dominante. Pero esto no siempre ha sido así. La institución dominante en la Europa feudal era la Iglesia.

En apariencia, este paso de la dominación de la Iglesia a la dominación del mercado fue una transformación que está directamente ligada a lo que algunos han llamado el paso del paradigma comunidad-jerarquía al paradigma individuo-concurrencia. Pero quizá esa conclusión resulta apresurada, por cuanto supone que el mercado pueda librarse de las jerarquías, en lo cual dista de haber consenso entre los estudiosos, como apunta Williamson en "Jerarquías y mercados" y en "Instituciones económicas del capitalismo".

El considerar al mercado un contexto de racionalidad, e incluso el más dominante entre las instituciones capitalistas, admite al mismo tiempo su papel ordenador de las relaciones sociales y su coexistencia con las jerarquías.

Y todo ello al mismo tiempo que el mercado desempeña sus más reconocidas funciones de repartición de bienes de producción y de consumo. Pero ello no evita que al mismo tiempo realice otras funciones vinculadas con la canalización de los intereses y de las ideas en los que, como veremos, se expresa el poder de los individuos y de las organizaciones sociales. Cabe así configurarlo como un contexto de poder porque cumple su función de servir de contexto de racionalidad, de canalizar unas relaciones de poder en las que se aprecia el intercambio y de terminar ordenando las relaciones sociales, incluida la de producción.

El carácter dominante del mercado se aprecia en la actual extensión de la ideología del mercado. La defensa del mercado versus el Estado suele revestir tal énfasis que llega a olvidar que --para bien o para mal-- uno necesita del otro, pues estamos ante mecanismos impersonales de control social y político, aparatos que juegan con la libertad de los individuos al servicio del poder. Conseguida formalmente la participación política de todos a través del sufragio universal, en lo que colaboró con la otra gran ideología del siglo XIX, el objetivo esencial del

liberalismo es la no interferencia estatal. La caída del comunismo o socialismo de Estado ha contribuido a realzar esa meta. Pero el liberalismo sensato, el de la reconciliación entre necesidades y medios, entiende que llevar a su extremo el objetivo de no intervención dejaría al individuo a merced de la naturaleza, la sociedad, los grupos y el poder económico. Hayek despeja las dudas de que el moderno liberalismo sea todavía liberal, después de haber apelado al Estado, aunque sea en ayuda de los individuos, y de haber adoptado gran parte del programa de los movimientos democráticos y socialistas.

1.2. Función ordenadora.

A través de su mecanismo de precios, que permite la coordinación descentralizada del sistema y fomenta la creatividad y organiza la búsqueda de información entre los agentes económicos, el mercado ha tenido y tiene una importante función ordenadora o coordinadora de las relaciones sociales.

Sin la demanda de una mayor eficiencia y nuevos productos, el incentivo para explotar la ciencia y desarrollar innovaciones en la tecnología se vería seriamente reducido. Aunque el avance de la ciencia incrementa la oferta potencia de nuevas industrias y tecnología, el mercado crea la demanda necesaria para que se potencien esas tecnologías. La economía es ahora más compleja. Proliferan los nuevos productos, tecnologías e industrias. La población ha aumentado y se ha ido concentrando en áreas urbanas. Se han multiplicado las transacciones internacionales e interregionales de bienes, dinero e instrumentos financieros. La especialización aumenta la dependencia de un amplio sistema de intercambios. Pero esta complejidad ha podido ser en gran parte coordinada por el mercado, si bien ha requerido paralelamente el crecimiento del Estado, pese a las razonadas defensas, articuladas desde Smith a Hayek, del mercado como el mejor sistema de coordinación socioeconómica, el único que permite responder a los cambios de millones de consumidores y productores²⁰.

Ha sido la extensión del mercado internacional en los tres últimos siglos la principal causa de la actual interdependencia económica de las naciones, la explicación de la emergencia de una economía mundial. Entendida por el Oxford English Dictionary como "el hecho o condición de depender el uno del otro, dependencia mutua"²¹, Robert Keohane y Joseph Nye²² han resaltado que "la

²⁰Smith, Adam en "La Riqueza de las naciones" y Hayek, Friedrich A. en "Ley, legislación y libertad: un orden".

²¹Cooper, Richard, "Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies" in Jones, Roland & Kenen, Peter (eds), "Handbook of International Economics", Amsterdam:North Holland, vol 2, 1985, chapter 23, página 116, citado en Gilpin.

interdependencia económica puede referirse a una relación de poder". Es lo que Albert Hirschman²³ denomina interdependencia de vulnerabilidad, lo que quiere decir que los cambios en precios y cantidades de diferentes mercados nacionales se responden rápidamente el uno al otro²⁴

La importancia de las funciones ordenadoras se comprende mejor al contemplar las consecuencias económicas del mercado. Aunque el mercado es un concepto abstracto, una economía de mercado puede ser definida como aquella en la cual los bienes y los servicios se intercambian sobre la base de precios relativos, es el lugar donde esos se negocian las transacciones y se determinan los precios. Es en esencia, tal y como un economista lo ha expresado, "la determinación del precio mediante el regateo entre compradores y vendedores"²⁵. Expresado en términos más formales es "el total de cualquier región en la que los compradores y vendedores se encuentran en una situación de libre intercambio tal que los precios para los mismo productos tienden a igualarse fácilmente"²⁶ sus características específicas dependen del grado de apertura y de la intensidad de la competencia entre compradores y vendedores. Los mercados difieren con respecto a la libertad de los participantes para entrar en el mercado y también el grado hasta el que los compradores o vendedores individuales pueden determinar los términos de intercambio. Por lo tanto, un mercado perfecto autorregulado es aquel que está abierto a todos los potenciales compradores y vendedores y en el que ningún comprador o vendedor puede determinar los términos de intercambio. Aunque tal mercado perfecto nunca ha existido, es el modelo del mundo que está implícito en la teoría económica²⁷.

Una de las razones de la primacía del mercado en la configuración del mundo moderno es que fuerza la reorganización de la sociedad para hacer que el mercado funcione correctamente.

²²Keohane, Robert & Nye, Joseph, "Power and Interdependence: World Politics in Transition", Boston: Little Brown, 1997, citado en Gilpin.

²³Hirschman, Albert, "National Power and the Structure of Foreign Trade, Berkeley, University of California Press, 1945.

²⁴Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 17.

²⁵Condillfe, JB, "The Commerce of Nations", New York, W. W. Norton, 1950, página 301.

²⁶Cournot, citado en Cooper, "Economic Interdependence and de Coordination of Economic Policies, in Jones, Roland & Kenen, Peter (eds), "Handbook of International Economics", Amsterdam, North Holland, vol. 2, chapter 23, página 1199.

²⁷Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations, Princeton, Princeton University Press, 1987, página 18.

Cuando un mercado comienza a existir, tal y como Marx apreció, se convierte en una potente fuerza que impulsa el cambio social. Tal y como una autoridad lo ha expresado "una vez se redistribuye el poder económico hacia aquellos que abrazan el ideal productivo, su capacidad de influencia como compradores, inversores y patronos, mueve el resto de la sociedad. El paso crítico en el establecimiento del mercado es la alienación de la tierra y el trabajo. Cuando esos componentes fundamentales de la existencia social quedan bajo el mecanismo de los precios, la dirección social en si misma pasa a los determinantes económicos²⁸ En ausencia de límites sociales, físicos y otros, una economía de mercado tiene una cualidad dinámica y expansiva. Tiende a causar crecimiento económico, expandirse territorialmente, y a abarcar a todos los segmentos de la sociedad. Grupos y estados buscan la limitación de la operación del mercado porque tiene el potencial de ejercer una considerable fuerza sobre la sociedad, los esfuerzos para controlar los mercados dan lugar a la economía política de las relaciones internacionales.

Tres características de la economía de mercado son las responsables de su naturaleza dinámica: (1) el papel crítico de los precios relativos en el intercambio de productos y servicios, (2) la centralidad de la competencia como determinante del comportamiento individual e institucional, y (3) la importancia de la eficiencia en la determinación de la supervivencia de los actores económicos. De ellas se derivan las profundas consecuencias que tiene la economía de mercado para la vida social, económica y política²⁹.

La economía de mercado tiende a expandirse geográficamente, extendiéndose a través de las fronteras políticas, acompasando una fracción cada vez más grande de la raza humana³⁰. La demanda de trabajo y recursos más baratos produce la extensión del desarrollo económico³¹. Con el paso del tiempo las economías no de mercado son atraídas hacia la órbita del mecanismo del mercado. Las razones de esta tendencia expansionista incluyen eficiencias de escala, mejoras en el transporte y crecimiento de la demanda. Adam Smith tenía esto en mente cuando afirmó que

²⁸Appleby, Joyce, "Economic Thought and Ideology in the Seventeenth-Century England", Princeton, Princeton University Press, 1978, págs. 14-15, citado en Gilpin.

²⁹Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University, 1987, página 19.

³⁰Kuznets, Simon, "Economic Change: Selected Essays in Business Cycles, National Income and Economic Growth", New York, W. W. Norton, 1953, página 308.

³¹Johnson, Harry, "The World Economy at the Crossroads: A Survey of Current Problems of Money, Trade and Economic Development", New York, Oxford University Press, 1965, página 11-12.

tanto la división del trabajo como el crecimiento económico dependen de la escala del mercado³². Para aprovecharse del incremento de la eficiencia y reducir costes, los actores económicos tratan de expandir la extensión y la escala del mercado.

Otra característica del mercado es su tendencia a incorporar todos los aspectos de la sociedad en el nexo de las relaciones de mercado. Por medio de esta "comercialización", el mercado acerca todas las facetas de la sociedad tradicional a la órbita del mecanismo de precios. La tierra, el trabajo y otros factores de producción se convierten en bienes intercambiables, están sujetos al libre juego de las fuerzas del mercado³³. Más crudamente, todo tiene su precio, "su valor es su precio". En consecuencia, los mercados tienen un profundo y desestabilizador impacto en la sociedad, porque disuelven las estructuras y relaciones sociales³⁴.

Como consecuencia de las fuerzas del mercado, la sociedad (doméstica o internacional) se reordena en un núcleo dinámico y una periferia dependiente. El núcleo se caracteriza por estar más avanzado en términos de tecnología y desarrollo económico, la periferia es, al menos inicialmente, dependiente del núcleo como mercado para la exportación de bienes y como fuente de técnicas productivas. A corto plazo, según crece el núcleo de la economía de mercado, incorpora en su órbita una periferia cada vez más grande. Sin embargo, a largo plazo, debido a la difusión de tecnología y el proceso de crecimiento, nuevos núcleos tienden a formarse en la periferia y a convertirse en núcleos de derecho propio. Estas tendencias del núcleo a expandirse y estimular la aparición de nuevos centros tienen profundas consecuencias para los asuntos políticos y económicos³⁵.

La economía de mercado tiende también a redistribuir la riqueza y las actividades económicas entre las sociedades. Aunque todos se benefician en términos absolutos porque todo el mundo obtiene riqueza de su participación, algunos se benefician más que otros. La tendencia es que los mercados, al menos inicialmente se concentran en determinados grupos, clases o

³²Smith, Adam, "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations", New York, Modern Library, 1937 [1776], página 17, citado en Gilpin.

³³Heilbroner, Robert, "Marxism: For and Against, New York, W. W. Norton, 1985, página 117.

³⁴Goldthorpe, John, "The Current Inflation: Towards a Sociological Account", en Hirsch, Fred & Goldthorpe, John (eds) "The Political Economy of Inflation", Cambridge, Harvard University Press, 1978, página 194.

³⁵Friedmann, John, "A General Theory of Polarized Development", in Hensen, Niles (ed) "Growth Centers in Regional Economic Development", New York, Free Press, 1972). (Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987 página 21.

regiones. La economía de mercado, dejada a sus propios mecanismos, tiene efectos profundos en la naturaleza y en la organización de las sociedades, así como en las relaciones políticas entre ellas. Aunque muchas de esas consecuencias pueden ser beneficiosas y muy deseadas por la sociedad, otras son perjudiciales para los deseos e intereses de grupos y estados poderosos. La tendencia resultante, por lo tanto, es que los estados intervienen en las economías para asegurarse que los efectos del mercado van a ser beneficiosos para ellos, y para contrarrestar los que pueden ser perjudiciales".

Los economistas hacen hipótesis sobre un universo teórico compuesto por individuos autónomos, homogéneos, que buscan la maximización del interés propio percibido. Asumen que las estructuras económicas son flexibles y que los comportamientos cambian automáticamente y de forma predecible con respecto a esas señales de precios (Little, 1982, chapter 2). Se asume que las clases sociales, lealtades étnicas y fronteras nacionales no existen.

En fin, como también apunta Gilpin, en el mundo real, dividido en grupos y estados diferentes, y a menudo en conflicto, los mercados tienen un impacto muy diferente del que supone la teoría, y dan lugar a relaciones políticas poderosas. Las actividades económicas afectan el bienestar político, económico y social de diferentes maneras. El mundo real es un universo de lealtades exclusivas y conflictivas y las fronteras políticas en las que la división del trabajo y la distribución de los beneficios se determinan tanto por el poder como por la buena suerte, como por el mercado y la operación del mecanismo de los precios. La presuposición de la armonía de intereses no es válida en la mayoría de los casos y el crecimiento y expansión de los mercados se produce en un mundo complejo y fragmentado social y políticamente, tiene profundas consecuencias para la naturaleza y funcionamiento de la política internacional³⁶. Los mercados están sujetos a fluctuaciones cíclicas, sobre las que la sociedad tiene poco control; la especialización y las dependencias resultantes de ella incrementan la vulnerabilidad de los acontecimientos desconectados. En resumen, los mercados constituyen una poderosa fuente de cambio sociopolítico, y produce igualmente reacciones poderosas de las sociedades que tratan de protegerse de las fuerzas del mercado. Por lo tanto, ningún estado, por liberal que sea, permite el completo y desregulado desarrollo de las fuerzas del mercado.

Por todo ello, el mercado no es políticamente neutro. Su existencia crea un poder económico que un actor puede usar en contra de otro. La interdependencia económica crea vulnerabilidades que pueden ser explotadas y manipuladas. En palabras de Albert Hirschman, "el poder de interrumpir las

³⁶Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 22.

relaciones comerciales o financieras con un país ... es la causa de la influencia o posición de poder que un país adquiere respecto a otro" a través de las relaciones de mercado³⁷. En grado variable, la interdependencia económica establece dependencia jerárquica y relaciones de poder entre grupos y sociedades nacionales. En respuesta a esta situación, los estados tratan de reforzar su propia independencia e incrementar la dependencia de otros países.

Así, la economía de mercado confiere beneficios y costes a los grupos y las sociedades. Por una parte, la especialización económica y la división del trabajo propician el crecimiento económico y el aumento de la riqueza de los participantes en el mercado. Aunque las ganancias se distribuyen de modo desigual, en general todo el mundo se beneficia en términos absolutos. Por lo tanto, pocas sociedades que eligen automarginarse del sistema económico mundial. Por otra parte, una economía de mercado impone costes sociales, económicos y políticos a grupos y sociedades particulares, y así unos se benefician más que otros en términos relativos. Por ello, los estados intentan protegerse y limitar sus costes y los de sus ciudadanos³⁸.

1.3.Límites de la competencia.

La libre competencia es el concepto principal de la visión neoclásica del mundo económico. Se considera como libre y autosostenido. Tras numerosas definiciones y notaciones matemáticas existe una idea bien conocida: la teoría de Adam Smith, donde cada agente del mercado persigue su objetivo, pero el resultado no será una conflictividad destructiva, sino todo lo contrario, un sistema que se armoniza automáticamente. Además, los intercambios organizarán el uso de los recursos de la manera más eficiente y sin necesidad de intervención exterior.

En contraste, los socio economistas como Etzioni ven el mercado como un subsistema que anida en el interior de un contexto social. Esto supone que la competencia no se autosostiene; su existencia, así como la amplitud de las transacciones organizadas por ella, dependen del alcance de los factores contextuales, la "cápsula" social, dentro de la cual tiene lugar la competencia.

Para diferenciarlos, los neoclásicos han intentado negociar valientemente con la necesidad de las reglas de juego, generándolas de forma interna, observándolas como algo que ha surgido de la racionalidad de los individuos y de su deseo de maximización, que buscan mejorar sus relaciones. Sin embargo, como se indica arriba, no hay una razón histórica o lógica que dé por sentado que individuos completamente formados precedieron

³⁷Hirschmann, 1945, página 16.

³⁸Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, páginas 23-24.

a la comunidad o dispusieron las reglas. De hecho, se argumentó que los individuos no existirían, sino hubiesen comunidad o reglas. Y lejos de haber sido creadas por los individuos, la formulación de las reglas y su evolución esta determinada en gran parte por factores colectivos y dinámicos. Estos deben ser estudiados por derecho propio y no pueden ser derivados de la agregación de microprocesos.

Nosotros consideramos a ambos, la cápsula social y la competencia, como conceptos diferentes, como variables en el sentido que, a diferencia de la competencia perfecta -que ni existe o esta ausente- la competencia encapsulada (como racionalidad instrumental) existe en diferentes grados y formas, algunos de los cuales son más instructivos que otros.

Muchas proposiciones del análisis económico neoclásico suponen que las transacciones observadas ocurren dentro del contexto de competencia perfecta. Sin embargo, el mundo actual en que tienen lugar las transacciones económicas, y se dan los consejos de política económica, no son una competencia perfecta. Aquellos no familiarizados con los "segundos mejores" estudios pueden sentir que no podrán aplicar estos descubrimientos, lecciones y profundos conocimientos del desarrollo del mundo de la competencia perfecta en mundos menos competitivos, en la realidad; las conclusiones simplemente necesitan ser adaptadas. Por ejemplo, si uno supone que en un "mundo" en competencia perfecta las empresas que fijan sus precios sobre los del mercado serán expulsadas, en un mundo menos competitivo uno se puede esperar que esta expulsión se retrase un poco. Sin embargo, esta no es claramente la conclusión de los economistas neoclásicos, por lo menos en lo que respecta a los "segundos mejores" estudios. Esto merece cierta elaboración.

Los economistas, desde el primer trabajo de Walras hasta las últimas conclusiones de Debreu, se han interesado en especificar los prerequisites de la competencia perfecta. Aunque las listas varían sobre lo que es requerido, los siguientes elementos son los que se incluyen más a menudo: la empresa más grande de una industria dada solo realizará una pequeña fracción de las ventas (o compras) de la industria. Las empresas actúan independientemente unas de otras. Los agentes tienen total conocimiento de las ofertas para comprar o vender. La mercancía (comprada o vendida en el mercado) es divisible y los recursos son movibles entre los usuarios.

Los economistas han recocado ampliamente que los prerequisites de la competencia perfecta pueden no ser nunca satisfechos. Cuando uno no se consigue, ya no se puede disponer de los beneficios de la competencia perfecta. La habilidad de un mercado para conseguir la competencia perfecta depende de si está bajo todas las condiciones del óptimo paretiano. Es bien sabido que el logro del Óptimo Paretiano requiere la consecución simultánea de todas las condiciones óptimas. Si una de las condiciones no puede ser encontrada, las otras, aunque todavía logrables, no son en general, deseables por más tiempo". Entonces es necesario un modelo o patrón diferente.

2. EL ESTADO.

Definimos el Estado como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere la forma de valores que producen mandatos.

En este caso, por encima de la ideología que mistifica al Estado, el consenso de ideas e intereses es realizado por la política, a través también de sus órganos especializados. Pero ello tampoco excluye que utilice a la organización económica. De hecho, como coinciden en afirmar los autores más sensatos, no puede haber Estado sin mercado o sin alguna fuerza que supla sus funciones, motivo por el cual tampoco cabe concebir una sociedad estable y desarrollada sin algún tipo de mercado. Además de a los autores de la teoría económica de la democracia que citábamos en los capítulos sobre visiones y teorías del poder desde la economía, recordemos que hasta Marx se cuidó mucho de condenar al mercado. Hoy sabemos que la lógica de la competencia que caracteriza a los mercados también se puede dar en torno al Estado, como ha quedado demostrado en la historia de España³⁹. Los perjuicios se debían a que las relaciones de mercado, incluso en las formas más sencillas de trueque entre productores autónomos, fueron consideradas por "El capital" en 1867 como la base histórica y lógica incipiente de la que surge el capitalismo. A eso podemos atribuir el que durante muchos años se interpretara que la economía política de Marx excluía al mercado de los postulados socialistas. Pero en "El capital" latía la tesis de que el mercado facilita la relación indispensable de agentes económicos, aparentemente separados entre sí (a través de la propiedad privada), puesto que la oculta naturaleza social de la actividad sólo se realiza a través del intercambio⁴⁰. Muchas décadas antes del colapso del comunismo, el sector socialdemócrata del marxismo empezó a reconocer la importancia del mercado en el funcionamiento de las economías socialistas, como Kautsky en 1922.

Otras definiciones resaltan aspectos menos sustantivos, incluidas las más comprensivas. Así, por ejemplo, Giddens dice que es un "aparato político (instituciones del gobierno más funcionarios civiles)" que gobierna sobre un orden territorial dado y cuya autoridad se funda en la "ley" y en la capacidad de utilizar la fuerza. No todas las sociedades se caracterizan por la existencia del Estado. Las culturas cazadoras y recolectoras y las pequeñas sociedades agrarias carecen de tales instituciones. La emergencia del estado marca una transición decisiva en la historia humana, puesto que la centralización del poder político implicada en la formación del Estado introduce una

³⁹La competencia en torno al Estado, por mermar la competencia en torno al mercado, ha sido una de las causas de la lenta industrialización española, según la tesis de Fraile Balbín que citábamos en el capítulo 2. Sobre los grupos de presión y el papel del gobierno ante la competencia volveremos en diversos epígrafes posteriores.

⁴⁰Brus, W., "Market socialism", New Palgrave's, páginas 337 a 342.

nueva dinámica en el proceso de "cambio social"⁴¹.

Siendo innecesario ya justificar este ámbito como contexto de racionalidad, que ello se realice en la forma de valores cuenta también con el respaldo de una extensa literatura. Ahí está la glorificación por Hegel del Estado como encarnación de la razón absoluta y de la idea, muy grata a la burocracia prusiana y a otros autores citados por Schumpetter en su "Sociología histórica del Estado y de la política"⁴². Más tarde, como Hegel, Burke, Comte y otros, Durkheim escribe: "El estado es realmente la forma más elevada de organización humana, y si bien cabe creer que en el futuro puedan formarse estados aún mayores que los actuales, no hay nada que justifique la suposición de que existirá alguna vez un estado que abarque a toda la humanidad." Lo decía así Durkheim para justificar su idea de nación y --lo que más interesa ahora a nuestra investigación-- por su capacidad de subordinación de los fines familiares a los nacionales, del individuo a la colectividad... Hasta Ludwig von Mises, liberal a ultranza, escribía que "el Estado, como tal, no sólo no es un diablo, sino antes bien la institución más necesaria y benéfica, sin la cual no se podría desarrollar ni preservar ningún tipo de cooperación social duradera." Como todos los herederos de Locke, von Mises defiende que un Estado fuerte pero limitado, lejos de ahogar a los ciudadanos, les permite ser productivos y libres⁴³.

Que el Estado produzca mandatos, como veremos en uno de los siguientes epígrafes, forma parte de sus propias funciones, esencialmente legitimadoras; es decir, transformadoras del poder en poder legitimado, en autoridad, como veíamos al analizar la asociación entre estos términos. Autoridad necesaria para vencer eventuales resistencias con el fin de ejercer el monopolio de la violencia. Por eso ha ido sustituyendo a la familia, el núcleo del la "autarquía griega", en sus funciones tanto políticas como económicas. Incluso en países poco estadistas como Estados Unidos, el Estado alcanza actualmente a todos los aspectos de la vida económica o social; puede "dar o tomar cualquier cosa, en cualquier momento y en el lugar que le place", tal como afirma Warren Nutter. La mera enumeración de los recursos del Estado requeriría miles de páginas: fábricas, granjas, almacenes, hogares, escuelas, hospitales, ciencia y tecnología, el ocio y las diversiones, en todos ellos está presente. Nada permanece al

⁴¹Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 764.

⁴²Schumpeter, Joseph A., "Historia del análisis económico", México, Fondo de Cultura Económica, página 488-491.

⁴³Von Mises, Ludwig, "The Ultimate Foundation of Economic Science: An Essay on Method", Kansas City, Sheed Andrews and McMeel, 1978, p.98. También Knight, Frank H., "Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy", Indianapolis Liberty Press, 1982, página 232.

margen del gasto público, de la imposición y de la regulación, por no mencionar la intervención directa en actividades económicas⁴⁴.

El crecimiento del Estado ha sido uno de los fenómenos más característicos del siglo XX, precisamente como consecuencia de del conflicto y del posterior acercamiento entre las ideologías creadas durante el anterior. Hoy hay consenso en que es necesario, en que sólo él puede realizar ciertas tareas con éxito, en que pocas cosas se podrían alcanzar sin la existencia de un estado para defenderse de la agresión externa y para garantizar el orden interno y proteger el derecho a la propiedad privada⁴⁵. El problema es que con todo ello, y con apoyo del citado consenso, ha crecido su potencial de opresión y destrucción.

Se han propuesto numerosas explicaciones al crecimiento del Estado. Por lo general, los defensores de cada hipótesis ensalzan la propia e ignoran las demás. Muchas de las explicaciones propuestas son válidas, aunque no necesariamente exclusivas. De poco sirve buscar una única causa del Gran Estado⁴⁶. Higgs ha estudiado el caso de EE.UU y llega a la conclusión de que surge por diferentes motivos, aunque él se inclina por la influencia de las ideas tras resaltar que nadie ha dado una explicación convincente de en qué medida influye cada uno. Dadas las múltiples relaciones entre causas apuntadas, es difícil llegar a una explicación conceptual o empírica. A continuación resumimos algunas propuestas, a través de las cuales se puede observar la presencia de nuestras hipótesis:

-La modernización. Entre los economistas se conoce como la Ley de Wagner. Sostiene que las modernas economías urbano-industriales deben contar con una importante actividad estatal, debido a su complejidad. "La creciente complejidad e interrelaciones de la vida moderna hacen necesaria este poder del estado. Y esto es cierto a pesar de haberse constituido en un

⁴⁴Nutter, Warren G, "Political Economy and Freedom: A Collection of Essays", Indianapolis, Liberty Fund, 1983, páginas 51-52.

⁴⁵Higgs, Robert, "Crisis and Leviathan", Nueva York, Oxford University Press, 1987, página 4.

⁴⁶Alt, James E. y Chrystal, K. Alec, "Political Economics", Berkeley, University of California Press, 1983, páginas 190, 243. En un reciente estudio econométrico, David Lowery y William D. Berry probaron nueve explicaciones diferentes del crecimiento del gasto gubernamental desde la Segunda Guerra Mundial y encontraron que sólo un modelo presentaba resultados válidos, pero tenía que ser desechado al realizar los contrastes de validez del modelo. "The Growth of Government in the United States: An empirical Assessment of Competing Explanations.", American Journal of Political Science 27, Nov.1983, páginas 665-694.

tópico"⁴⁷. Dentro de esta explicación basada en la modernización podríamos situar la teoría de Galbraith sobre el "poder compensatorio", expuesta en "El capitalismo americano". El crecimiento del Estado no constituiría más que el desarrollo de un "poder compensatorio" para combatir los altos precios, las bajas rentas y las diferencias en la distribución que producía la competencia monopólica, descrita por Lenin como el principal factor de la modernidad. A menudo esta justificación incrementalista de la modernización se fundamenta en la creciente superpoblación: las aglomeraciones generan costes de saturación, "externalidades negativas".

-Los bienes públicos. Afirma que durante el siglo XX el número de bienes públicos, de consumo no restringido, ha aumentado considerablemente y el Estado es el único sujeto que puede suministrar estos bienes. Pero lo cierto es que la mayoría del gasto público se concentra en otro tipo de finalidades distintas a la definición que antes dábamos de Samuelson, como pensiones para ancianos, prestaciones por desempleo, las viviendas públicas, la formación profesional, la sanidad, los subsidios agrarios, los menús escolares, y otros muchos aspectos como la amplísima regulación que abarca desde la fabricación de pijamas para niños a los contratos de futuros.

-El Estado de Bienestar. El crecimiento económico y la consiguiente transformación socioeconómica desplazaron a los servicios sociales privados proporcionados por las familias, iglesias y asociaciones de voluntarios. Víctor Fuchs afirma que "el sistema de mercado, la ciencia, la tecnología, las ciudades y la opulencia, han destruido los pilares sobre las que descansaba anteriormente la sociedad. "El mercado no puede cubrir las necesidades cubiertas por la familia o las instituciones religiosas, por lo que es el estado el que debe satisfacer estas necesidades. El gran Estado "es el principal sustituto de la familia o la iglesia en los tiempos difíciles"⁴⁸ Wilheml Ropke, al igual que Fuchs y otros autores, considera que el moderno estado del bienestar es "sin duda, una respuesta a la desintegración de otras comunidades ocurrida durante los últimos cien años." El Estado del Bienestar se ha convertido, o quizás lo fuera desde el principio, en el estado de la redistribución. Con el propósito original de ayudar a los ciudadanos menos afortunados, se han ido elaborando políticas de redistribución ilimitada de la renta y riqueza entre todos los grupos, sean pobres o ricos.

⁴⁷Hoover, Calvin B., "The Economy, Liberty, and the State", Nueva York, Twentieth Century Fund, 1959, página 373. Una visión crítica de esta visión se encuentra en Peacock, Alan T. y Wiseman, Jack, "The Growth of Public Expenditure in the United Kindom", Princeton, N.J. Princeton University Press, 1961, páginas 16-20, 24-28.

⁴⁸Fuchs, Victor R., "The Economics of Health in a Post-Industrial Society", Public Interest, 1979, páginas 19, 13. Otra versión puede encontrarse en Nisbet, Robert, "Twilight of Authority", Nueva York, Oxford University Press, 1975, págs. 230-287.

-La redistribución política. El Estado es considerado aquí como un instrumento coercitivo de redistribución de la riqueza. Los votantes constituyen un grupo bien informado y altruista, mientras que los elegidos se limitan a recoger sus mensajes. Esta hipótesis ha sido formulada de diferentes maneras. Allan Meltzer y Scott Richard señalan que el Gran Estado es "el resultado de la diferencia entre la distribución de los votos y la distribución de la renta. El estado crece cuando se permite votar a quienes no llegan a la renta media o cuando el crecimiento de la renta puede sufragar un incremento de la redistribución de la renta"⁴⁹. Sam Peltzman formula su propia versión de la Hipótesis de la Redistribución Política: "El Estado crece debido a la actuación de un grupo, más o menos numeroso, que busca satisfacer sus propios intereses". El crecimiento del Estado dependerá exclusivamente de lo que requieran los ciudadanos, y los políticos se limitarán a cumplir lo que aquéllos les exijan. Peltzman afirma que "la nivelación de la renta entre los ciudadanos del mundo desarrollado ha sido uno de los principales factores del crecimiento del Estado durante los últimos cincuenta años". La nivelación de las rentas "ha supuesto que amplios sectores apoyaran programas políticos de los cuales podrían obtener beneficios. A la vez, estos sectores tuvieron cada vez mayor capacidad de llevar a la práctica sus intereses"⁵⁰. Pero los autores partidarios de la explicación redistributiva del crecimiento del Estado no ven un proceso automático, sino que se deriva del ejercicio de la política (ejercicio de los poderes coercitivos para determinar quién obtiene cada cosa, cuándo y cómo).

-Las ideologías. Ciertos individuos, impregnados de una ideología determinada, han incrementado el poder del Estado para cumplir con sus ideales sobre la organización de la sociedad. Uno de los defensores de esta hipótesis fue John Maynard Keynes, quien afirmaba que "las ideas de los economistas y de los filósofos de la política son más poderosas de lo que se cree. En realidad, el mundo se rige por ellas. Otro gran defensor de la fuerza de las ideas fue Friedrich A. Hayek, tal vez el intelectual de derechas más famoso. Afirma que el abandono del sistema de mercado se debe al nacimiento de "nuevas metas políticas", como por ejemplo la creencia de que el gobierno debe "determinar la situación de la gente o bien garantizar la

⁴⁹Meltzer, Allan H. y Richard, Scott F., "Why Government Grows (and Grows) in a Democracy", *Public Interest* (Verano 1978), pág. 116. De los mismos autores, "A Rational Theory of the Size of Government", *Journal of Political Economy* 89 (Oct. 1981), págs. 914-927. El último artículo mide el tamaño del estado en función del porcentaje de renta redistribuido. Dadas las múltiples formas en que el estado redistribuye la renta, la magnitud no resulta operativa y no resulta posible realizar un estudio empírico. Meltzer y Richard no reconocen las limitaciones por lo que su análisis carece de rigor; "Tests of a Rational Theory of the Size of Government", *Public Choice* 41 (1983), págs. 403-418.

⁵⁰Peltzman, Sam, "The Growth of Government", *Journal of Law and Economics* 23, 1980, página 285.

justicia social o distributiva asignando los recursos a través de una autoridad central."⁵¹ Así pues, tanto Keynes, que defendía una "socialización razonable de la inversión", como Hayek, que dedicó gran parte de su vida a luchar contra cualquier tipo de socialismo, defienden que el crecimiento del estado se debe, en último término, a las ideas o ideologías. A mitad de camino, Friedman recurre a la explicación del crecimiento del sector público basada en las ideologías⁵², a veces llamadas también "opinión pública". En línea con la "tiranía de la mayoría" de Mill, Ortega y Gasset defendía que "ninguna norma puede ser contraria a la opinión pública".

-La crisis. Las situaciones de emergencia requieren el control del estado, con o sin sustitución de los mecanismos de mercado. Entonces aumenta tanto la demanda como la oferta de intervención estatal. Calvin Hoover aseguraba que "el poder del gobierno tenderá a incrementarse en tiempos de crisis, en los que no tiene sentido pararse a preguntar sobre la idoneidad de la intervención. La gente demanda una intervención rápida, del tipo que sea, sin tener en cuenta los efectos a largo plazo"⁵³. Las dos crisis más importantes se produjeron durante la guerra y la depresión económica. Cuando estalla una guerra aumenta la necesidad de actuación militar del Estado, lo cual conduce a aumentos en la imposición, el gasto público y la intervención en la economía civil. Cuanto más dura la guerra, mayor es la supresión de los mecanismos de mercado. La "guerra total" de hoy en día, en la que se pone en juego hasta la supervivencia de una nación, limita la actuación de los principales oponentes a la intervención estatal, la opinión pública y las garantías constitucionales. En las crisis económicas más duras, mucha gente piensa que es el estado, y no el mercado, el único que puede regular adecuadamente la economía. De ahí que se concedan mayores

⁵¹ Hayek, Friedrich A., "The Constitution of Liberty", Chicago, University of Chicago Press, 1960, páginas 231-232.

⁵² Friedman, Milton, "Tyranny of the Status Quo", páginas 37-38.

⁵³ Hoover, "The Economy, Liberty and the State", págs. 326-327. También en Peacock y Wiseman, "Growth of Public Expenditures", págs. 27-28, 66-67; Knight, "Freedom and Reform", pág. 404; Friedman y Friedman, "Tyranny of the Status Quo", pág. 8; Higgs, Robert, "The Effect of National Emergency", Pathfinder 4 (Abril 1982, págs. 1-2; Temin, Peter, "Government Actions in Times of Crisis: Lessons from the History of Drug Regulation", Journal of Social History 18, (Primavera 1985), págs. 433-438; Skowronek, Stephen, "Building a New American State: The Expansion of National Administrative Capacities, 1877-1920", Nueva York, Cambridge University Press, 1982, pág. 10. Una magnífica exposición de la Hipótesis de la Crisis basada en el análisis del estado, sin olvidar el aspecto económico, la encontramos en Rossiter, Clinton L., "Constitutional Dictatorship: Crisis Government in the Modern democracies", Princeton, Princeton University Press, 1948. Recientemente Karen A. Rasler y William R. Thompson han elaborado excelentes modelos econométricos acerca de la Hipótesis de la Crisis, "War Making and State Making: Governmental Expenditures, Tax Revenues, and Global Wars", American Political Science Review 79 (Junio 1985), págs. 491-507.

competencias a los políticos. Es habitual que durante las guerras, y en menor medida también en las crisis económicas, la opinión pública demande cambios en la Constitución.

La ideología del Estado no ha sido menos fuerte que la actual ideología imperante en defensa del mercado. Por eso, en función de las peticiones o la actitud hacia más o menos Estado, podríamos hablar de un modelo abstencionista, otro intervencionista y uno mixto. Por eso dos anarquismos enmascarados en concepciones extremadamente antitéticas han aproximado al marxismo y al neoliberalismo en la defensa de la desaparición del Estado y en la defensa de la sociedad civil excluyente⁵⁴.

El hecho de que el estado nacional surgiera al mismo tiempo que el capitalismo, así como la importancia económica adquirida por el mismo para poder realizar el consenso de intereses y de ideas, ha contribuido en nuestros días a identificar al Estado con su función económica. Pero esta no es la más sustantiva ni de la economía ni de la nación, o al menos lo es menos que la forma valorativa del consenso organizado en este marco de racionalidad y de su producción de mandatos. Buena prueba de ello son los actuales "nacionalismos" o ideas de organización nacional que carecen de estado. El Estado nacional es un tipo particular de Estado característico del mundo moderno, en el que el gobierno tiene un poder soberano sobre un área territorial definida y las masas de la población son ciudadanos que se reconocen a sí mismos como integrantes de una única nación. Los estados nacionales están estrechamente relacionados con el nacimiento del "nacionalismo", aunque las lealtades nacionalistas no siempre se ajustan a las fronteras de los concretos estados que existen hoy día. Los estados nacionales se desarrollaron como parte de un sistema emergente de naciones-estado que se originó en Europa, pero en la actualidad se extiende a todo el globo⁵⁵.

La característica común de esta globalización es el hecho de que las fuerzas productivas, tecnología, ciencia y la vida económica en general, se ha internacionalizado. Este proceso se ha acelerado hasta la fecha por el continuo desarrollo industrial y particularmente por la revolución científica y tecnológica, fomentada por los propios Estados. La existencia de estados nacionales y de estas finalidades fue apoyada por los dos bloques geopolíticos de la segunda mitad del siglo XX⁵⁶. El contraste

⁵⁴Peces Barba, Gregorio, "la sociedad civil excluyente", ABC, 19-8-92.

⁵⁵Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 764.

⁵⁶De Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 260 y siguientes:

entre la tendencia a la internacionalización y el sostenimiento de la estructura de los estados era un rasgo característico de ambos sistemas. Pero antes de que se desmoronara el bloque soviético un aspecto fundamental en el desarrollo del orden mundial de entonces era ya la tendencia al parecido en las formas de organización del consenso de intereses e ideas, que terminó por romper los corsés que obstaculizaban su desarrollo en los países del Este pese a las dificultades de lograr en poco tiempo una organización económica. Pero la política, el imperio de nuevos valores en el consenso social, ha empezado a dar los pasos necesarios.

2.1. Consenso político, forma moral.

El consenso de intereses y de ideas organizado por la política en torno al Estado, en las democracias avanzadas con las previas batallas de opinión pública de los intereses en juego⁵⁷, adquiere la forma moral de organización de los valores, aunque lo que realmente genera el Estado son normas y jerarquías legitimadas en primera instancia por esa forma.

Entre los muchos autores que han percibido esa función de ideación de los gobiernos que administran el Estado figuran Burckhardt, Zafra Valverde y Eisenstadt. El primero, con su autoridad de gran historiador, dice que el moderno Estado centralizado "reina esencialmente sobre la cultura y la condiciona, un Estado que es adorado como un dios y que gobierna como un sultán (...) Cuando la revolución vino a cambiar el nombre de este Estado omnipotente, que dejó de llamarse Luis, para pasar a llamarse República, lo único que no cambió en medio de tanta mudanza fue este concepto tradicional del Estado"⁵⁸. Zafra Valverde habla del "Gobierno como ideación", por sus funciones programatorias, técnicas preparatorias, ponenciales, informativas, consultivas y resolutivas⁵⁹. Igualmente, Eisenstadt habla de los "empresarios institucionales", asegurando que se ha demostrado que la institucionalización de los sistemas políticos de los grandes imperios de la antigüedad no sólo dependió de la existencia de ciertas condiciones socio-demográficas generales y de diversas necesidades potenciales en amplios grupos y estratos de las sociedades en cuestión, sino también de la aparición de "empresarios políticos" (los futuros emperadores y sus camarillas) que fuesen capaces de articular los nuevos objetivos políticos y organizar su estructura y movilizar

⁵⁷Gustavo Matías, "Fuentes para analizar la coyuntura", página 69 y siguientes, en "Informar de Economía", API-Banco Santander, 1985.

⁵⁸Burckhardt, J., "Reflexiones sobre la historia universal", México, 1943, página 183, citado por González Cardedal, Olegario, "El poder y la conciencia", Madrid, Espasa-Calpe, 1984, página 33.

⁵⁹Zafra Valverde, José, "Poder y poderes", Pamplona, Eunsa, 1975, páginas 95-104.

los recursos imprescindibles para su funcionamiento⁶⁰.

No es casualidad que tanto el anarquismo como el socialismo utópico y el posterior comunismo, las grandes ideologías del siglo XIX extendidas sobre el siglo XX, se fijaran como objetivo último la desaparición del Estado. Todos ellos, y posteriormente el nazismo, la única nueva ideología política desde el siglo XIX, surgirían como modelos de organización económica y política alternativos al liberalismo, que se caracterizaba precisamente por tratar de separar esas dos esferas de poder (economía y política) con su recurso a la competencia. El poder se presentaría a partir de entonces como una meta para los colectivistas, mientras que a los grandes escritores políticos individualistas (tipo Acton o Burckhardt), y hasta a los socialistas herederos de la tradición liberal de un John Stuart Mill, como Bertrand Russell, les parecía "el archidiablo". Así lo comentaría un economista de origen austriaco, Hayek, quien presencié la caída de Europa en esas formas de servidumbre colectiva y que luego destacaría por su batalla contra los peligros del Estado, cuyo origen explica en la pasión por el poder. "Es, más aún, el resultado de la necesidad en que se ven los colectivistas, para alcanzar su meta, de crear un poder --el poder de unos hombres sobre otros hombres-- de magnitud jamás antes conocida, y la consecuencia de depender el éxito de la extensión en que logren este poder"⁶¹.

La política se ha convertido en la actualidad en la técnica más directa de organización del consenso de intereses y de ideas. Cualquier análisis serio de ciencia política, como los ya citados al hablar de las teorías económicas de la democracia. Muchas de las referencias de los grandes líderes de nuestros días abundan en la misma dirección. También de numerosos estudiosos del poder, como Gaetano Mosta, quien observó que el poder político siempre está arraigado en "fuerzas sociales" definidas, y la económica es una de las más importantes. Aunque no las ordena en una jerarquía permanente, teniendo en cuenta su importancia, Mosca considera que la económica, la política, la legal y la militar son las fuerzas sociales principales. Recordemos que Mosca generalizó las teorías de Marx y Weber para afirmar que el control de los medios de producción, de la administración política, de la violencia, etcétera, tienen suprema importancia para la determinación de la estructura de una sociedad y de sus procesos de cambio⁶².

Otra cosa es la capacidad de la política para generar ideas

⁶⁰Eisenstadt, Shmuel N., "The Political Systems of Empires", Nueva York, Free Press, 1963.

⁶¹Hayek, Friedrich, "Camino de servidumbre", Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1950, página 147.

⁶²Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 236.

propias o innovaciones sociales. Pero el Estado, por naturaleza, es un "aparato político". Incluso de la concepción weberiana del poder se deriva que el Estado no se distingue de otras asociaciones simplemente porque utilice un tipo especial y particularmente importante de poder-fuerza. En su famosa y muy influyente definición, Weber le caracterizó así: "Por Estado debe entenderse un "instituto político" de actividad continuada ("politischer Anstaltsbetrieb") si, y en tanto que, su aparato administrativo logra mantener con éxito su pretensión al "monopolio" del uso "legítimo" de la fuerza física para el cumplimiento de su orden"⁶³.

De ahí que, en su tipología del poder y en sus análisis sobre los sistemas políticos, Weber se preocupara menos del poder en general que de un tipo especial que le parecía desusadamente importante: el poder legítimo o autoridad. Más adelante dice que "caracteriza hoy formalmente al Estado el ser un orden jurídico y administrativo --cuyos preceptos pueden variarse-- por el que se orienta la actividad --"acción de la asociación"-- del cuatro administrativo (a su vez regulada por preceptos estatuidos) y el cual pretende validez no sólo frente a los miembros de la asociación --que pertenecen a ella esencialmente por nacimiento-- , sino también respecto de toda acción ejecutada en el territorio a que se extiende la dominación (o sea, en cuanto instituto territorial). Es además característico el que hoy sólo exista coacción legítima en tanto que el orden estatal la permita o prescriba. Por ejemplo, este orden deja al padre "poder disciplinario"; un resto de lo que fue en su tiempo potestad propia del señor de la casa, que disponía de la vida de hijos y esclavos. Este carácter monopólico del poder estatal es una característica tan esencial de la situación actual como lo es su carácter de "instituto racional" o de "empresa continuada".

2.2. Producción de autoridad.

La autoridad del Estado es autoridad esencialmente deontológica (autoridad del mandar) y no epistemológica (autoridad del saber). Pero con la excepción de que la técnica de afianzar la eficacia de los mandatos producidos requiere unos saberes. De ahí que esos mandatos se basen de una u otra forma en un consenso en forma de valores que producen mandatos. De ahí que Estado requiera previamente que los sujetos que alimentan su autoridad y aumentan o reducen su poder individual con la producción estatal de mandatos sean individuos conscientes, sobre todo los primeros⁶⁴.

En cualquier caso, el consentimiento exigido por todo ejercicio de autoridad ha de ser más fuerte en la de orden epistemológico que en la orden deontológico (la basada en el

⁶³Weber, Max, "Economía y Sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, página 44.

⁶⁴Bochenski, J..M., "¿Qué es la autoridad", Barcelona, Herder, Biblioteca de Filosofía, 1989, páginas 34-40.

mandar), por lo que la legitimación necesitada por el Estado causa menos resistencias (y su autoridad más efectiva). Los mandatos que produce el Estado están legitimados por su autoridad, que es autoridad tanto de "jure", como de "facto" como por consentimiento, términos todos ellos que remiten en mayor o menos medida no tanto al monopolio de la coacción violenta como a la forma de ideaciones que reviste el consenso de intereses y de ideas forjado en torno a esta institución.

El Estado tiene autoridad "de jure" porque le respalda un conjunto de normas según las cuales ciertas personas y órganos estatales están autorizadas (tienen competencia) para hacer ciertas cosas, asegurarse la obediencia y sumisión de los demás. Así, la autoridad gubernamental es muy a menudo autoridad para dar instrucciones a otros, siempre según unas normas. Este es el aspecto de la autoridad que autores como Hannah Arendt y C. J. Friedrich tratan. Pretenden distinguirlo del poder, y especialmente del poder despótico y tiránico. Según ellos, este último no está sujeto a ninguna limitación, mientras que la verdadera autoridad, debe estar limitada y restringida por unas reglas. Otros autores apuntan que este es un argumento dudoso, ya que las reglas pueden conferir una autoridad ilimitada, como en el caso de la legislatura soberana, incluso para cambiar las reglas a voluntad. De este modo, si tiene sentido decir que el Estado tiene derecho a mandar, no parece coherente negar que tiene verdadera autoridad⁶⁵.

También tiene el Estado autoridad "de facto". Esta es la que más se basa en los valores que dan forma al consenso legitimador del Estado. Tener autoridad "de facto" es mantener tal relación con unas personas que permite inducirles a hacer (o a creer) lo que se les diga, sencillamente porque están convencidos de que deben hacerlo. El éxito histórico de muchas de las intervenciones del Estado, en especial de las dirigidas contra las "externalidades negativas" del aumento de la población y del nivel de desarrollo, ha dependido de la manera en que el estado ha obligado al cumplimiento de las normas, teniendo siempre en cuenta los costes y beneficios de la intervención estatal. Los defensores de la hipótesis incrementalista de la modernización consideran que siempre han existido estas externalidades, y que el estado las ha pretendido atajar obteniendo en la mayoría de los casos una mejora en la asignación de los recursos. La regulación sobre la salud pública tal vez sea el mejor ejemplo del interés por combatir situaciones ineficientes; las enfermedades contagiosas generan costes externos, que

⁶⁵Hobbes estudió la expresión "hecho por la autoridad" como "hecho por licencia o delegación de aquel que posee el derecho" (Leviathan, cap.16). Esto último separa al que ejecuta el acto del propio autor. Hobbes quiso tratar esta autorización inicial como la fuente de toda la autoridad de quien hace las leyes y, por consiguiente, de todas las reglas.

históricamente han sido muy elevados⁶⁶. Otros ejemplos modernos son las leyes restrictivas de los niveles de contaminación.

A menudo la autoridad "de facto" brota de la "de jure", donde determinados principios de legitimidad, legales, de costumbres, religiosos, etcétera otorgan al oficial o regulador el derecho de mandar o hacer pronunciamientos que sean aceptados por los demás. Una persona puede alinearse con las ideas ajenas no porque se sienta obligada a ello, sino porque es una autoridad. Este caso oscila entre autoridad e influencia. La tradición liberal racional de la política, no obstante, ha sido reacia a admitir que pudiese haber un derecho a desobedecer al gobierno en alguna ocasión. Incluso Hobbes admite que la obligación de un hombre a obedecer a su gobierno terminaría cuando dicho gobierno amenazase su vida o no la protegiese. Locke va mucho más lejos, haciendo depender la obediencia política de que haya un buen gobierno y de la salvaguarda de los derechos naturales del individuo. Pero, teniendo presente el dilema de que sería incompatible con el orden el dar a cada individuo la oportunidad de desobedecer siempre que se considerase agraviado, Locke vacila y parece reservar el derecho al juicio de la mayoría. De este modo, Locke subordina el juicio individual a las decisiones de la mayoría al igual que Hobbes lo subordina a la soberanía y Rousseau a la voluntad general.

Un tercer tipo de autoridad, también muy basada en la forma valorativa del consenso en torno al Estado, es la del consentimiento. La teoría del consentimiento es un intento de definir las condiciones bajo las cuales puede haber una obligación moral de aceptar la autoridad, sin olvidar la interpretación de la moralidad que destacaba la racionalidad y el juicio personal. Intenta encontrar una salida a la dificultad basada en el hecho de que, mientras en términos morales hablamos de un derecho a actuar de acuerdo con lo que creamos más oportuno a nuestro juicio, en términos políticos hablamos de la obligación de hacerlo. Pese a su debilidad, la teoría del consentimiento nos sugiere un importante principio: que una teoría moral de la autoridad nunca puede ser una teoría de la autoridad absoluta. Teniendo en cuenta que la autoridad es necesaria para la supervivencia de la sociedad, un hombre racional podría renunciar a un determinado derecho del cual se creyese poseedor o bien aceptar una cierta obligación con la cual no estuviese de acuerdo actuando en contra de sus opiniones personales. No obstante, este hombre sólo cedería en cuanto a sus actuaciones, no en cuanto a sus juicios. Es coherente la obediencia a la autoridad política (quizás no a la religiosa) a pesar de que se piense que está equivocada. Tampoco sería irracional si se pensase que la

⁶⁶Meeker, Edward, "The Social Rate of Return on Investment in Public Health, 1880-1910", *Journal of Economic History* 34 (Junio 1974), págs. 392-431; Higgs, Robert, "The Transformation of the American Economy, 1865-1914: An Essay in Interpretation", Nueva York, Wiley, 1971, págs. 67-72; idem, "Cycles and Trends of Mortality in 18 Large American Cities, 1871-1900, *Explorations in Economic History* 16, (octubre, 1919), págs. 396-398.

desobediencia sería más dañina que la obediencia, un demócrata podría obedecer a una oligarquía corrupta si la alternativa fuese la tiranía o una destrucción total de la sociedad.

Estos temas, planteados por la filosofía iusnaturalista y del pacto racional, que tuvo su incidencia en la dicotomía de clases de Marx, han mantenido un importante eco entre los economistas. La producción de autoridad o de mandatos por parte del Estado no podía dejar de tener demanda desde diversos frentes teóricos e ideológicos. El institucionalista John R. Commons opinaba que "la actividad de los funcionarios constituye la actividad del Estado" mientras que "las leyes no son sino declaraciones de ideales, deseos y esperanzas que quizá nunca se lleven a la práctica"⁶⁷. Igualmente, Samuelson, concreta las funciones económicas del Estado en cuatro frentes en los que podemos descubrir la producción de mandatos: establecer el marco jurídico de la economía de mercado, determinar la política de estabilización macroeconómica, influir en la asignación de los recursos para mejorar la eficiencia económica y establecer programas que influyan en la distribución de la renta⁶⁸. Por su parte, Ortega y Gasset, en "La rebelión de las masas", aceptó que "todo el Estado está integrado por miembros de la sociedad", pero casi a renglón seguido describió "lo que conduce la intervención del Estado: la gente es convertida en combustible que alimenta la máquina estatal".

Una máquina dedicada a transformar los valores o ideas en mandatos. Así, los mercantilistas apelaban a la autoridad del Estado para ordenar y potenciar la vida económica. Su argumento del poder se hace especialmente explícito en los mercantilismo y en el utilitarismo, sobre todo en el primero. Esto reviste para nosotros gran interés, pues hablamos de la doctrina que acompañó al nacimiento del estado-nación y al propio capitalismo⁶⁹. De ahí que, junto a las habituales interpretaciones de esta primera

⁶⁷Commons, John R. "Legal Foundations of Capitalism", Madison, University of Wisconsin Press, 1959, pág. 123

⁶⁸Samuelson, Paul A., "Economía", Madrid, McGraw Hill, 1990, página 880. Los elementos de nuestra definición del Estado quedan también implícitos dentro de su definición de la elección pública como el proceso por el que se transforman las preferencias individuales en las decisiones colectivas, tras la cual señala que "una sociedad democrática subraya la importancia de los valores y de los gustos individuales" (página 884). Otras muchas explicaciones del mismo a las funciones del Estado implican nuestra presunción de mandatos, como cuando para justificar la redistribución de la renta dice lo siguiente: "Hoy la mayoría de las economías avanzadas tiene establecido que los niños no deben pasar hambre a causa de las circunstancias económicas de sus padres; que los pobres no deben morir jóvenes por carecer de suficiente dinero para sufragar la asistencia médica; que los ancianos deben poder vivir sus últimos años con un mínimo de renta" (páginas 882-883).

⁶⁹Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1991, páginas 43-75.

doctrina económica en alcanzar carácter internacional (una serie de comerciantes individuales que defendían sus intereses, una reacción frente al exceso de libertad que buscó apoyo en el Estado para planificar y regular la vida económica, etcétera), hay quien aventura la hipótesis de que aparentemente "fue una alianza de poder entre el monarca y el capitalista comerciante"⁷⁰.

Los fundadores del comunismo captaron enseguida la fuente de autoridad del Estado, y por eso se propusieron destruirla. Según dice Engels en "El origen de la familia, de la propiedad privada y del Estado", el Estado "no es en absoluto una fuerza impuesta sobre la sociedad desde el exterior, ni tampoco la realidad de la idea ética, la imagen y la realidad de la razón, como afirma Hegel. Es más bien un producto de la sociedad unida a un determinado estadio de desarrollo, es una confesión de que esta sociedad está envuelta en una contradicción insoluble consigo misma, que se ha dividido en antagonismos imposibles de conciliar y que se siente impotente para eliminar. Pero para que esos antagonismos, esas clases con intereses económicos conflictivos no se destruyan a sí mismas y a la sociedad en una lucha estéril, surge la necesidad de un poder que en apariencia esté por encima de la sociedad, que atenúe el conflicto, que lo mantenga en los límites del orden; y este poder que emana de la sociedad, pero que se pone por encima de ella y que es cada vez más ajeno a ella, es el Estado".⁷¹

Esa autoridad del Estado es la que pierde legitimación social cuando el Estado se vuelca en atender los intereses de una clase, de acuerdo con la lógica de poder del pensamiento marxista. Pero hay quien reacciona tempranamente, aunque en aras de conservar esa autoridad. Así, el discurso de Lenin se vuelve polémico contra los que reducen el pensamiento de Engels y de Marx a una fórmula según la cual "el Estado se extingue", en contraposición a la doctrina anárquica de la "abolición del Estado". Ello significa para Lenin reducir la concepción misma del Estado marxista a los confines de un oportunismo "útil sólo para la burguesía"⁷².

⁷⁰Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, obra citada, página 51. Los mismos autores apuntan, en la página 66, que durante el mercantilismo hubo una lucha entre el Parlamento y la corona por ofrecer derechos de monopolio, conflicto centrado en el área de las patentes. El interés del parlamento radicaba en limitar el poder ilimitado de la corona para conceder privilegios de monopolio. La lucha no se planteaba entre librecambio y concesiones gubernamentales de monopolio, sino más bien sobre quién tendría el poder de ofrecer regulaciones económicas.

⁷¹Lenin, Vladimir Ilich Ulianov, *Stato e Rivoluzione*, 1917, Editore Reuniti, Roma 1970.

⁷²Mauro, Walter, y Clementelli, en "Los escritores frente al poder", Biblioteca Universalt Caralt, 1975.

2.3.La función ordenadora.

Toda una corriente de pensamiento defiende la idea de que el origen del poder político, personalizado en el Estado, está en un "contrato social originario" que implícitamente se firmó en el pasado. Este contrato sería el resultado de un acuerdo de los individuos sobre la organización de la sociedad y las capacidades del Estado, que después éste ya ejercerá de forma coercitiva si fuese necesario. Así pues, el Estado, nuevo poder externo a los individuos, y las instituciones sociales serían exclusivamente la materialización de la voluntad de los ciudadanos⁷³. El gran proyecto intelectual que se inicia con Adam Smith, y que se extiende hasta los trabajos de Arrow y Debreu, comparte esta visión del Estado. La pregunta de Adam Smith era si resultaba posible que individuos gobernados tan sólo por su egoísmo y relacionados a través de los mercados pudiesen generar una asignación eficiente de los recursos económicos, sin la mano directora del Estado. Algunos entienden que esta pregunta ha sido rigurosamente contestada por la moderna Teoría del Equilibrio General⁷⁴. Bajo determinadas condiciones --bien lejos, por cierto, de las del mundo real que nos rodea--, los equilibrios competitivos son eficientes en el sentido de Pareto, por lo que no hay lugar para la intervención del Estado. El único elemento institucional en el "modelo neoclásico" son los mercados, y todos los agentes estarían únicamente de acuerdo en crearlos o mantenerlos. No es preciso un poder externo ajeno a la voluntad de los individuos. Desde esta perspectiva, el papel del Estado provendría fundamentalmente de la existencia de "bienes públicos" (y de las externalidades no eliminables por vía de la creación de los mercados adecuados, según han apuntado Barberá⁷⁵ y

⁷³La respuesta de Rousseau es una variante de la de Hobbes. Para ser justificada, la autoridad debe ser autoimpuesta. Debe derivar de un pacto o un convenio por el cual cada miembro de la sociedad está de acuerdo con el resto en obedecer a uno o unos pocos de sus miembros (Hobbes) o a la voluntad general de la totalidad (Rousseau). Esta solución tiene el mérito, al menos, de tener en cuenta el reconocimiento y la aceptación como condiciones necesarias de la autoridad "de facto", pero concede demasiado: el sujeto se compromete, libremente, a una total sumisión, no importa lo que pueda pensar sobre los reales propósitos de las autoridades. Hobbes, ciertamente, da por hecho que la base del pacto es el bienestar del sujeto; y Rousseau cree que los intereses de las autoridades son los mismos que los intereses generales de la comunidad. Ver también "autoridad" y "consentimiento" dentro de los epígrafes sobre términos afines al de poder.

⁷⁴Esteban, Joan María, "Acerca de la confianza en el dinero", en Marimón, Ramón y Casalmiglia, Xavier, "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, página 55.

⁷⁵Barberá, Salvador, "El papel del Estado en la asignación de recursos", en obra colectiva, "El sector público en las economías de mercado, Espasa-Calpe, páginas 139-161, "Algunas notas sobre el análisis formal de sistemas económicos, en obra colectiva, "Ensayos de economía", Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad del País Vasco.

Taylor⁷⁶). Pero otros han apuntando numerosas excepciones, como la de que la sociedad está constituida por individuos que pertenecen a diversas generaciones solapadas, puesta de manifiesto en 1758 por David Hume en "Essays Moral, Political and Literary". Así, un eventual contrato originario no podría obligar a individuos que no participaron en su aprobación, como ha explicado para el caso del dinero Joan María Esteban⁷⁷: el dinero fiduciario permite que todas las generaciones estén mejor. Pero cada generación, si se guía por su egoísmo, tiene interés en bloquear el dinero existente. Esta conducta imposibilita la obtención de equilibrios monetarios. El Estado, como poder ajeno a la voluntad de los individuos, es aquí imprescindible para el buen funcionamiento de esta sociedad. Es más, no basta con el acto de creación de dinero; "es necesaria una coerción permanente que impida que ninguna de las infinitas generaciones decida no cooperar⁷⁸".

La asignación al Estado de una función determinada ha sido desde siempre una de las grandes preocupaciones de la Economía⁷⁹. Este es uno de los debates abiertos en las antiguas economías socialistas. Pero hemos de replantearnos muchos de los avances de la Economía del siglo XX. Los Teoremas Fundamentales de la Teoría del Bienestar, además de articular formalmente el análisis de la mano invisible de Adam Smith, determinaron la función del Estado ante fallos del mercado. Greenwald y Stiglitz (1986, 1988) han demostrado que, cuando el mercado es incompleto y no existe transparencia perfecta (es decir, casi siempre), la economía difícilmente alcanza un óptimo paretiano. Algunas intervenciones estatales permiten mejorar la situación de algunos individuos sin empeorar la de otros. Pero el enfoque de los fallos de mercado fue atacado por los economistas de la Elección Pública, quienes pusieron de manifiesto que el análisis del comportamiento del Estado ha de realizarse desde la actitud de los votantes, los funcionarios y ciertos grupos de interés. Este modelo no puede predecir adecuadamente la evolución política, aunque sea capaz de dar explicaciones a los hechos pasados, como lo hacen, por ejemplo los analistas de bolsa.

Pero no hay un acuerdo sobre las funciones del Estado, como consecuencia de la interferencia de las ideologías y de que las respuestas a muchas preguntas varían de una a otra determinada

⁷⁶Taylor, M, "The Possibility of Cooperation", Cambridge, Cambridge University Press, 1987.

⁷⁷Esteban, Joan María, "Acerca de la confianza en el dinero", en Marimón, Ramón y Casalmiglia, Xavier, "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, páginas 45-57.

⁷⁸Esteban, Joan María, "Acerca de la confianza en el dinero", en Marimón, Ramón y Casalmiglia, Xavier, "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, páginas 55.

⁷⁹Stiglitz, Joseph E., "Another century of economic Science"
The Economic Journal, enero 1991, páginas 138-139

organización institucional ¿Por qué el deseo de obtener rentas afecta a la eficiencia económica del Pakistán y no, por ejemplo, a la de Corea del Sur? ¿Por qué la corrupción es un problema para Corea sólo en determinadas épocas? ¿Por qué se conceden subsidios a la agricultura en países de escasa relevancia agrícola y se imponen gravámenes en otros con un importante sector agrícola? ¿Por qué no sucede lo mismo para otro tipo de bienes? ¿Por qué se produjo la "apropiación interventora" sólo en algunos sectores y estados?. Todas estas preguntas se las hace Stiglitz al plantearse las preocupaciones que recibirá la economía ciencia para el siglo XXI⁽⁸⁰⁾. Y la única respuesta sería y generalizable es la duda de que las opiniones de los economistas influyen sobre el desarrollo de los acontecimientos. "Todos estos asuntos seguirán desarrollándose. Creo que se van a realizar importantes avances en la explicación de las singularidades del Estado con respecto al resto de instituciones económicas. También se deberá avanzar en las causas de los fallos del estado y en las actuaciones del Estado que permitan alcanzar puntos más eficientes a través de compromisos institucionales. Este progreso en la investigación se deberá aplicar al análisis de las organizaciones".

Una de las más destacadas funciones ordenadoras de los mandatos del Estado parece radicar precisamente en la regulación del mercado, como mantienen diversos sociólogos, politólogos, historiadores y economistas, entre ellos el español José Ramón Lasuén, quien considera al Estado como el "creador y acelerador del mercado"⁸¹. Karl Polanyi, Fred Block y Fernand Braudel han sido dos de los más incisivos defensores de esta posición, junto con Etzioni, mientras que los escritos de los neoclásicos consecuentes no la desmienten, sino que la atacan, caso de George Stigler, quien decía: "La regulación y la competencia son dos amigos retóricos y enemigos mortales. En el umbral de todas las agencias reguladoras se debería grabar: 'No se permite la entrada a la competencia' y en la puerta de la Comisión Federal de Comercio debería figurar: 'La competencia, pase al fondo' y en la División Antitrust: 'Visitas del monopolio, sólo con cita'"⁸².

Polanyi describía la idea de una sociedad organizada alrededor de un mercado autoregulado como una utopía debido a su

⁸⁰Stiglitz, Joseph E., "Another century of economic Science"
The Economic Journal, enero 1991, páginas 138-139

⁸¹Lasuén, José Ramón, "El Estado multi-regional". España descentrada", Madrid, Alianza, 1986, página 58.

⁸²Stigler, George J., "The Citizen and the State: Essays on Regulation", Chicago, University of Chicago Press, 1975, pág.183. Sobre estudios acerca de una gran variedad de programas de intervención, ver McCraw, Thomas K., "Regulation in America: A Review Article," Business History Review 49, (verano, 1975), págs. 159-183 y Siegan, Barnard H., "Economic Liberties and the Constitution", Chicago, University of Chicago Press, 1980, págs. 283-303. En "Rethinking the Trust Question", McCraw (pág. 55) afirma que "la regulación económica no ha sido el aliado, sino el enemigo de la competencia".

propia imposibilidad. Argumentaba que, si a los mercado se les dejaba para que se autoregulasen, la sociedad se destruiría rápidamente. En ausencia de cualquier esfuerzo por regular las condiciones de trabajo, habría un progresiva alargamiento de las horas de trabajo y una reducción de los niveles salariales, hasta que la población trabajadora fuese incapaz de reproducirse. Cualquier capitalista que intentase resistir esta explotación intensiva de la fuerza laboral sería incapaz de sobrevivir a la competencia. También, en ausencia de regulación medio ambiental, se daría una completa degradación del medio ambiente ya que las empresas tenderían a reducir costes mediante el incremento de la polución y mediante la reducción de la calidad, a menudo de maneras peligrosas. Tan pronto como uno acepta un mercado competitivo de muchas empresas, es muy improbable que una empresa ética sobreviviese el tiempo suficiente como para granjearse una reputación para ofrecer productos más fidedignos. El punto de vista de Polany consistía en que el capitalismo sobrevivía debido a que el movimiento hacia el mercado libre estaba combinado con lo que él llamaba "el contra-movimiento protector", el esfuerzo de proteger a la sociedad del mercado en forma de regulaciones gubernamentales y uniones de comerciantes. Por ejemplo, los límites de la duración de las horas de trabajo por día que el parlamento impuso a la "Factory Acts" sirvieron para proteger a la clase trabajadora y, como señaló Marx, crearon incentivos poderosos para la innovación tecnológica de la producción capitalista. Mientras que es muy improbable que los que apoyan el mercado libre reconocerán que la "Factory Acts" jugó este papel crítico en el desarrollo del capitalismo, la realidad es que en cada etapa del desarrollo, la vitalidad del capitalismo ha dependido en estos tipos de intervenciones por parte del gobierno en el mercado⁸³.

Por su parte. Fernand Braudel ha escrito que "el capitalismo sólo triunfa cuando se idéntica con el Estado", aunque como privilegio de una minoría el capitalismo es impensable sin la complicidad activa de la sociedad. "Una economía nacional", añade, "es un espacio político transformado por el Estado, en razón de las necesidades e innovaciones de la vida material, en un espacio económico "coherente", unificado y cuyas actividades pueden dirigirse juntas en una misma dirección"⁸⁴.

Otros teóricos han sospechado la forma valorativa del Estado al resaltar su evolución desde las funciones más primarias a las ligadas con el conocimiento. Así, el economista alemán Alexander Rustow mantenía que el Estado surgió de las "culturas cazadoras" superiores, con su jefatura y su estricta organización para la caz y la guerra". El historiador Karl Wittfogel especuló con la idea de que la necesidad de grandes proyectos de irrigación que

⁸³Block, Fred, "Revising State Theory", Essays in Politics and Postindustrialism", Philadelphia, Temple University Press, 1987, página 10.

⁸⁴Braudel, Fernand, "La dinámica del capitalismo", Madrid, Alianza, 1985, páginas 77-78 y 113-114.

requerían a su vez la movilización y el control de grandes masas de trabajadores llevaron al estado altamente organizado. De acuerdo con la teoría de Engels, desarrollada en la obra Estado y Revolución, de Lenin, el Estado surgió cuando los pueblos se dividieron en clases por primera vez, pues sería el instrumento de una clase para oprimir a la otra, el "brazo ejecutor" de una clase dirigente. El primer gran cambio de poder en la formación del Estado se produjo cuando la comunidad eligió un "protector", que exigiría una parte del excedente de la sociedad a cambio de sus servicios. El siguiente paso, cuando el protector utiliza una parte de la riqueza conseguida por el pueblo para "reclutar" guerreros que dependerán de él, no de la comunidad. El segundo gran cambio, cuando se sistematiza la tarea de exacción de tributos o tasas y se nombran recaudadores para reunir la riqueza. Eso creó una realimentación, incrementado el poder de sus dirigentes y seguidores. Cuanta más riqueza podían recaudar, más soldados mantener y más podían estrujar a la comunidad. Su dirigente domina ahora dos de las tres principales herramientas de control social: la violencia y la riqueza. Los controladores ya no necesitan intimidar: con la recaudación recompensan a los fieles y crean un apoyo político. El siguiente cambio de poder ocurre cuando los dirigentes más inteligentes descubren que pueden potenciar su poder y reducir el coste de los saldados que les protegen, si pueden lavar el cerebro a su pueblo. Recurren a lo que sea para persuadir a los súbditos de que el sistema de poder existente no sólo es inevitable y permanente, sino moralmente justo y apropiado, cuando no divino. "Usado de esta forma, el conocimiento --en forma de mito, religión o ideología, y tanto la verdad como la falsedad-- pasa a ser un arma política clave. Podría razonarse que éste es el momento en que nace el Estado (...), que el Estado no es plenamente un Estado hasta el momento en que domina las tres herramientas básicas del control social: conocimiento, riqueza y violencia"⁸⁵.

Por supuesto, no han faltado desacuerdos importantes ante la idea de que el Estado enriquezca la convivencia humana, como el de Nietzsche. "En otras partes hay todavía pueblos y rebaños, pero ya no en nuestro medio hermanos; aquí hay Estados. ¿Qué es el Estado? ¡Atención!, que voy a hablaros de la muerte de los pueblos". Y termina su canción del "nuevo ídolo" diciendo que donde termina el Estado empieza el hombre, los puentes del superhombre⁸⁶. Más recientemente y en la economía, el gobierno del Estado es en el modelo de competencia perfecta un factor distorsionante, porque se supone que el sistema económico se autoregula.

2.4. Poder normativo y económico.

La autoridad y la función ordenadora del Estado no sólo se

⁸⁵3Toffler, Alvin, "El cambio de poder", Plaza & Janés, Barcelona, 1991, página 594.

⁸⁶Nietzsche, Friedrich, "Más allá del bien y del mal", en "Obras inmortales", Ediciones Teorema, 1985, volumen III, página 1.486.

expresan en el ámbito normativo, sino en el económico. Tanto la regulación que hace de la actividad social como la provisión de bienes y servicios refuerzan su producción de mandatos, su emisión de órdenes y su establecimiento de jerarquías. La consolidación de su papel de Estado provisor a través de la protección social no ha hecho sino contribuir a dotarle de una legitimación que de otro modo no tendría en la emisión de órdenes y en la imposición de jerarquías.

Para el modelo neoclásico, lo que hace el gobierno se denomina "distorsión" o "intervención" porque aleja al sistema de su pureza "natural", de su estado paretiano óptimo. Pero es suficiente observar que todas las sociedades tienen algo de participación del gobierno para conseguir encontrar un "segundo mejor" modelo de competencia. Whigs, quien filosóficamente apoya a Adam Smith, argumenta que la participación debería ser mínima y limitada a funciones no económicas, especialmente a defensa. Añade que, como quiera que esté constituido el gobierno, incluso aunque sólo grave el consumo y a los individuos (ni al capital ni a las empresas), todavía distorsionaría el sistema, rompería el molde paretiano.

En contraste, el modelo de la competencia encapsulada que propone Etzioni⁸⁷ requiere un poco de las actividades gubernamentales, mientras define otras actividades del gobierno que echan por tierra el correcto equilibrio de las actividades de dentro de la cápsula: aquéllas organizadas a través de las reglas de la competencia y las que constituyen la cápsula. Se necesita al gobierno para el mantenimiento de la cápsula porque se supone que los conflictos son endémicos al sistema y conseguir solucionarlos no se puede basar solamente en acuerdos normativos y vínculos sociales, ya que los actores pueden violarlos. Por tanto, una institución que tiene un poder coercitivo debe ser el árbitro último de los conflictos. Hay necesidad de que los competidores necesiten recurrir a una institución capaz de defenderles de situaciones de violencia, o por lo menos capaz de disuadir a los competidores de emplear recursos poco lícitos. Por otro lado, la competencia se ve perjudicada cuando actúa contra la cápsula, intentado afectar el funcionamiento de la competencia favoreciendo a algunos competidores. Esto debe ser justificado por otros valores que el sostener la competencia, como la justicia social. Sin embargo, cuando estos valores se consiguen determinado externamente los resultados de la competencia, en lugar de mejorar la capacidad de participar en la competencia ésta se debilita.

Analíticamente, las funciones del gobierno como sostenedor de la competencia y como debilitador de la misma son claramente distintas. Algunas actuaciones de los gobiernos, como las leyes que protegen la propiedad privada y el dinero, o prohibir el fraude y la violencia, son claramente de apoyo. Otras actuaciones tienen obviamente otros propósitos primarios; por ejemplo,

⁸⁷Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension", Nueva York, The Free Press, 1988, páginas 199-217.

aquellas que regulan el precio del peaje para ayudar al mantenimiento de las autopistas. Sin embargo, muchas otras acciones del gobierno necesitan ser estudiadas antes de poder ser clasificadas adecuadamente.

Cuestión parte, aunque relacionada con su naturaleza, función y estructura, es la de cómo ejerce su poder. Empleado terminología de Galbraith, el Estado puede acudir al poder condigno, no tanto al compensatorio, y sobre todo protege el ejercicio del poder condicionado. En cuanto a las fuentes de poder, tolera la personalidad, protege la propiedad y defiende la organización. El Estado regula el poder condigno. Los castigos son especificados por la ley para hacerlos acordes con la sumisión buscada. El poder compensatorio también es regulado por el Estado y protegido por la ley y la costumbre, ya que aunque la sumisión a los fines de otro mediante compensación es esencial para el funcionamiento del capitalismo, muchas formas de poder compensatorio son prohibidas por ley, como por ejemplo el soborno. El poder condicionado no está regulado por ley, sino que es protegido en los países libres. También hay relación entre las fuentes de poder y el Estado: personalidad, propiedad y organización⁸⁸.

A finales del siglo XIX y principios del XX el Estado era instrumento del poder capitalista. Antes no rivalizaba con la personalidad, la propiedad y la organización del industrial para obtener sumisión; no era una forma tan claramente de organización alternativa con respecto a la empresa. Puede que por ello la explicación del crecimiento del Estado en la descripción clásica marxista sea profundamente ambigua. Marx argumentaba que los conflictos entre la fuerza trabajadora y el capital y las divisiones de interés dentro de las clases dirigentes de propietarios podían producir medidas como la "ley de las diez horas", que situaba en límite al capital y fortalecía la posición de la clase trabajadora. Pero los marxistas han estado siempre muy divididos sobre si era posible que hubiese una transferencia gradual de poder desde la clase capitalista a la clase trabajadora. Muchos han afirmado que el crecimiento de la intervención del Estado en el siglo XX ha evitado triunfalmente la amenaza de cualquier desafío interno de las clases trabajadoras a las instituciones del capitalismo y por lo tanto han hecho dinero de forma más segura. De esta forma, los asuntos de la política económica se convierten en diferentes maneras de administrar la economía capitalista, y no implica ningún cambio fundamental en la forma en que la sociedad está organizada⁸⁹.

Una característica de la edad de la organización es que

⁸⁸Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984, página 41.

⁸⁹Gamble, Andrew, "Ideas and Interests in British Economic Policy", University of Sheffield, páginas 9-10.

existen muchos grupos organizados, y que por ello tratan de apropiarse de los instrumentos del poder para sus propios fines. El Estado dispone de las tres fuentes de poder, y puede acceder a los tres instrumentos imposición. Lo que ha cambiado respecto al siglo pasado es su importancia relativa dentro de la estructura del gobierno. La orientación externa del Estado es la legislatura, los votantes y las organizaciones. La orientación interna es la estructura del gobierno; es decir, los procesos autónomos de gobierno, la burocracia.

Actualmente se afirma que el votante es soberano, pero la soberanía de la mayoría se convierte a los fines de unos pocos⁹⁰. En el Estado moderno se utiliza intensamente el poder condicionado a través de prensa, radio, discursos, etcétera. Tan importante como el candidato mismo es la persona que tiene el talento y capacidad para organizar el condicionamiento social. El ejercicio del poder condicionado en los procesos externos del gobierno origina una respuesta simétrica por parte de quienes se resisten a él. A mayor fortaleza interna, mayor capacidad para obtener sumisión del exterior, y a menor cantidad de fines perseguidos, mayor disciplina interna.

Los procesos autónomos del Estado se refieren a los que administran las tareas del Gobierno moderno. La personalidad tiene poca importancia, mientras que es importante la propiedad, pero lo más importante es la organización. El condicionamiento implícito está apoyado por un flujo de información sobre los fines por medio de mítines, prensa, radio y TV. Existe una gran depuración de lo que se pone al alcance del público, solo será la información que sirva mejor a los fines. La capacidad para manejar con éxito la información es un aspecto de una disciplina más amplia que relaciona el poder interno con el externo. Entre los procesos autónomos y externos del Estado moderno existe una combinación de poder ejecutivo y mediador (presidente y sus hombres designados). Es importante la personalidad, la propiedad es fundamental, y también es importante la organización. En cuanto a los instrumentos de poder, el condigno es muy limitado, existe gran poder compensatorio y un poder condicionado creciente. Es importante que se controle o suprima la información en conflicto con el condicionamiento social requerido. El poder de la presidencia es considerable, pero es equivocadamente exagerado. Este efecto exageración es acentuado por periodistas y reporteros en asociación con el gobierno. Todos participan en el ejercicio del poder condicionado. Existen manifestaciones de poder en el Estado en el que la realidad es muy grande, y el condicionamiento es tan profundo que un serio examen del poder implicado puede ser objeto del reproche de que no se halla en armonía con el interés nacional. Un ejemplo de esto sería el poder militar.

⁹⁰Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984, página 41

3. LA EMPRESA.

Definimos la empresa como el contexto de racionalidad donde el consenso entre intereses e ideas adquiere la forma de mandatos que producen precios.

El consenso de intereses y de ideas se realiza en la empresa a través de la organización económica. Pero eso no excluye que utilice técnicas de organización política y a ésta misma. De hecho, no puede haber empresa sin mercado, aunque recientes investigaciones como las de Coase, Demsetz y otros señalan a la empresa como una alternativa organizativa al Estado.

Que el citado consenso adquiriera la forma de mandatos se explica porque los factores aceptan la jerarquía del empresario o de la organización, condición necesaria en la empresa para la producción de precios para el mercado. La empresa no tiene menos dimensión moral, valorativa y jerárquica que la familia, el Estado o el mercado. Al producir precios o relaciones, produce lo que en última instancia se convertirá en poder. La competencia en el mercado es la competencia por lo que Weber llamaba poderes de disposición, que tienen carácter de económicos, aunque también adquieren contenidos culturales, políticos, psicológicos y de otro tipo. De ahí que hasta en nuestros días adquieran éxito y relevancia gestos como los del nuevo presidente de la multinacional alemana Volkswagen, quien prohibía en la norteamericana GM que sus colaboradores comieran patatas fritas para no debilitar "la moral del guerrero".

Por tanto, la propia existencia y forma de la empresa niega el que el modelo de competencia perfecta --que entraña la descentralización perfecta de decisiones en torno a los precios-- suponga que no existen la autoridad, el monopolio, la ignorancia y las externalidades, como apuntaba Harold Demsetz⁹¹. Más acertado estaba Coase, al calificar a la empresa como "isla de poder".

Ciertamente, la empresa es el centro de control de una economía de "laissez-faire". El modelo de competencia perfecta, en cuanto modelo de perfecta descentralización gracias a la función informativa de los precios, no proporciona ninguna explicación a la existencia de la empresa, que se convierte en el centro de control de dicha economía. De ahí que Coase viera "la naturaleza de la empresa" en la ventaja comparativa de organizar la cooperación para reducir los costes de transacción que tienen los mercados. Pero las empresas en las cuales tiene lugar esa cooperación controlada, consecuencia del ya indicado consenso de intereses e ideas, son la primera consecuencia importante de que las transacciones sean costosas. De ahí que la empresa se nutra de las imperfecciones del mercado y exista porque el mercado no es perfecto.

⁹¹Demsetz, Harold, "La competencia. Aspectos económicos, jurídicos y políticos", Alianza, 1986, página 32-

3.1. Institución de poder.

Sin necesidad de referirnos ahora para corroborar nuestros argumentos a la extensa literatura sobre el poder de la empresa financiera, veta institucionalista hoy día avalada hasta por los ya citados comentarios de la OCDE en torno a la función asignativa y al control de eficiencia realizada por las finanzas, la empresa como forma de organización ha demostrado ser esencialmente una institución de poder. Quizá por eso algunos de sus defensores han ocultado esa realidad y sus funciones.

Una de las ideas más paradigmáticas del liberalismo decimonónico fue la de separar las esferas de la economía y la política. Lo político pertenecía al ámbito de la gobernación de un Estado en apariencia monopolizado por los partidos. En cambio, lo económico, mejor expresión de lo social, quedaba reservado al dominio del individuo. Esa truculenta dicotomía trata de ser mantenida pese a la dinámica de elevado gasto público y de emergencia de las formas de participación social creada por los estados del bienestar a lo largo del siglo XX.

Esa concepción dicotómica va contra el sentido moderno de esta institución, de la buena gestión de la economía, de las democracias avanzadas, la extensión de principios económicos a la gestión estatal y también de la propia experiencia política.

El sentido moderno de la empresa ya estaba en danza al publicarse el libro "Concept of the Corporation", escrito hace más de treinta años por Peter Drucker y titulado en la edición inglesa "Big Business". La moderna corporación comercial e industrial es descrita como una institución política y social. Pero treinta años después el propio Peter Drucker ha tenido que escribir que incluso hoy "los economistas no están dispuestos a tratar a la empresa comercial e industrial en términos que no sean económicos, y en general los científicos políticos se limitan a estudiar las instituciones directamente "oficiales" y el "proceso político" del Gobierno"⁹².

La intuición de Marx le había llevado a advertir que "el alma de nuestro sistema industrial" la forman los managers. Pero no sería hasta los años cincuenta del siglo XX cuando comienza a cambiar la percepción, con las teorías de Galbraith sobre la "tecnestructura" y las otros economistas y sociólogos cuyas aportaciones ya reseñamos en el capítulo 2 al hablar de la economía industrial. Es por entonces cuando Ronald Coase denomina a la empresa una "isla de poder".

Igualmente, en Europa, Alain Touraine ve en la empresa "la encarnación de intereses y poderes", puesto que bajo la unidad ante objetivos inmediatos --el consenso necesario para la producción de precios, que es la finalidad económica de la empresa, como mantenemos nosotros-- hay una diversidad de

⁹²Drucker, Peter F, "Mi vida y mi tiempo", Madrid, Ciencias de la Dirección, 1992, página 286.

intereses: los beneficios y el poder del capital frente a los salarios y el poder de los trabajadores. "La dirección de la empresa y los sindicatos tratan de modificar el comportamiento del otro. Este es precisamente el sistema de decisión que puede ser más o menos institucionalizado en el sistema político de la empresa"⁹³.

Otros autores que se han pronunciado por la dimensión política de la empresa son Marzal, quien analiza el pensamiento de Marx sobre el poder en la empresa ("el problema de la empresa no es abordable ni mucho menos comprensible al margen del tema del poder"⁹⁴), Segrestin y Sainsauliu ("La empresa es un lugar central en la sociedad donde se busca una nueva forma de regulación de las relaciones sociales"⁹⁵), Mills ("lo que es bueno para General Motors debe ser bueno para los Estados Unidos en su totalidad"⁹⁶), Rul-lán Buades ("la historia de la empresa es la historia de la evolución de un poder, primero concentrado en el capital, más tarde transferido al manager y hoy exigido al menos en parte por los trabajadores, como realización concreta en el mundo del trabajo de la participación democrática del poder en la sociedad"⁹⁷).

Si por su función la empresa es una estructura de poder, y no sólo una unidad de producción o de asignación de recursos, también las prácticas de quienes la dirigen son necesariamente políticas. Muchos más autores han escrito sobre el poder "en" la empresa⁹⁸ que sobre el poder "de" la empresa. El mánager se ha convertido desde hace mucho tiempo en un político: su principal misión es organizar el consenso de intereses y de ideas dentro

⁹³Touraine, Alain, "La sociedad post-industrial", Barcelona, Ariel, 1973, página 170.

⁹⁴Marzal, A., "Análisis político de la empresa", Barcelona, Ariel, 1983, página 71.

⁹⁵Segrestin, D., y Sainsauliu, R., "Sociologie du Travail", 3/86, páginas 335-352.

⁹⁶Mills, C.W., "La élite del poder", México, Fondo de Cultura Económica", 1978, páginas 267.

⁹⁷Rul-lán Buades, Gaspar, "Poder sindical y democracia", Córdoba, ETEA, 1989, páginas 147-201.

⁹⁸De la amplia bibliografía merecen destacarse las obras de Russell, Bertrand, "Power. A New Social Analysis", Londres, Allen Unwin, 1946, página 10; Berle, Adolf, "Power in without Property", Nueva York, Harcourt and Brace, 1959; Blanco Ande, J., "Teoría del Poder", Madrid, Pirámide, 1977; Burham, J., "The Managerial Revolution", Nueva York, Day, 1941; Galbraith, Kenneth, "Anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janés, 1984, páginas 35 y siguientes; García Echevarría, Santiago, "La Organización actual del Poder en la Empresa en la Europa Occidental", FIUC; Laswell, Harold, y Kaplan, A., "Power in Society", Yale University Press, 1950; Lhomme, J., "Pouvoir et Société Economique", París, Cujas, 1966; Khan R., y Boulding, E., "Power and Conflict in Organizations", Nueva York, Basic Books, 1964; Zafra Valverde, José, "Poder y poderes", Pamplona, Eunsa, 1975.

de su organización. Están más que periclitados los tiempos en que el empresario buscaba principalmente proveedores de fuerza de trabajo. Hoy es principalmente un equilibrista, un buscador del punto más adecuado de intersección entre los intereses de los accionistas, los trabajadores, los acreedores, el Estado, otros proveedores, los consumidores... y los políticos profesionales. Gustavo en "empresa desprivatizada).

La cuestión de quién tiene el poder en la empresa ha sido muy debatida y atendida por los ordenamientos estatales. Un conjunto de normas "desprivatizadoras" han afectado al ejercicio del poder en la empresa, asunto tan poco claro en la teoría como en la praxis. Por un lado, los institucionalistas norteamericanos describieron la disociación entre el poder de la propiedad y el de la personalidad o la organización en la empresa; es el caso de Veblen o el más reciente de Galbraith, para quien "son los dirigentes quienes tienen el poder". Otros se han resistido a ver en ello la decadencia de la clase capitalista. Y hay quien ha escrito, caso de Galgano⁹⁹, que con el abandono de la soberanía de la junta general se ha favorecido legislativamente la vocación autoritaria del capitalismo, su intolerancia por las formas de democracia de la junta general, su culto a la eficiencia, a la rapidez de decisiones, su aspiración a una libertad de acción cada vez mayor.

El auge de la gran empresa, según escribe Terceiro, es paralelo al poder que esta adquiere para imponer su voluntad a la sociedad, de múltiples maneras. Desde movilizar a su antojo los ahorros de las personas, a influir en las acciones del Estado, teniendo como norte principal los propios objetivos de lo que Galbraith ha bautizado como "tecnestructura", y que al emplear al mercado como instrumento constituye la carroza a la cual va, si no encadenada, al menos enganchada la sociedad. "la tecnestructura, es decir, el grupo que colegiadamente toma las decisiones y dirige una empresa, se compone de sus altos ejecutivos, abogados, científicos, ingenieros, economistas, etcétera, que cuentan con aliados y satélites en bufetes jurídicos colectivos, agencias de publicidad, empresas de "consulting", etcétera. Son los miembros más prestigiosos de una comunidad nacional, más opulentos en aquellas sociedades que miden el valor por la opulencia¹⁰⁰.

Pese a los cambios descritos en la concepción de la empresa, fraguados incluso durante el siglo XIX, todavía brotan extrañas adherencias ideológicas del liberalismo decimonónico, como cuando el presidente del Gobierno español, Felipe González, se quejaba de la existencia en España de dos tipos de empresarios: los que

⁹⁹Galgano, Francesco, "Las instituciones de la economía capitalista. Sociedad anónima, Estado y clases sociales", Ariel, Barcelona, 1990, página 126.

¹⁰⁰Terceiro, José B., "Los centros de poder en el mundo actual", 1976, páginas 600-1.

hacen empresa y los que hacen política¹⁰¹. Sin embargo, la economía-actividad han cambiado tanto a lo largo de este siglo que la buena gestión de empresa y de la economía nacional requiere mucho de la política. Quienes se queman cada día las cejas ante los balances y cuentas de resultados de la empresa lo conocen de sobra. No podía ser de otro modo, cuando el conjunto del Estado gasta en España casi la mitad del PIB anual, además de que interviene hasta en la sopa, sobre todo si la tomamos ante el televisor. En consecuencia, la sociedad se politiza.

Muchos ordenamientos constitucionales cuentan con la citada dimensión política de la empresa, a través de sus representantes sindicales en las organizaciones patronales. En España, por ejemplo, nuestra "ley de leyes" empieza por adjetivar a la democracia española de social, tanto por naturaleza organizativa ("España se constituye en un Estado social y democrático de derecho", según el artículo 1), como por la dotación de instituciones ("los sindicatos de trabajadores y las asociaciones empresariales contribuyen a la defensa y promoción de los intereses económicos y sociales que le son propios", artículo 7). Es un derecho constitucional (artículo 23-1) el de "participar en los asuntos públicos, directamente o por medio de representantes". Las organizaciones empresariales, como los sindicatos, deben asesorar al Gobierno y colaborar en la elaboración de aquéllos proyectos (artículo 129) que sirvan para el progreso económico y social a una mejor distribución de la renta regional y personal (artículo 40), de manera que la libertad e igualdad de los individuos y de los grupos en que se integran sean reales y efectivas (artículo 9). Para garantizar esa participación estaba previsto el Consejo Económico y Social, aunque el Gobierno lo demoró precisamente a instancia de la patronal.

3.2.Funciones de poder.

La hipótesis de que, además de ser una institución de poder, la empresa atiende a funciones de poder la validaremos tanto por lo que respecta a sus funciones económicas como a las sociales.

Por lo dicho en estos últimos epígrafes, la empresa se configura actualmente como la unidad básica de producción económica en la que se confirma que la generación de poder transcurre en paralelo con la producción de bienes y servicios. Aunque de esta relación casual y constante no podemos deducir por sí sola cuál de las dos producciones motiva a la otra, queda constancia de que la empresa tiene asignadas ambas como función, una en el plano económico y otra en el plano del poder.

No por casualidad la empresa ha pasado de contemplarse como una unidad simple de decisión sobre actividades productivas a visualizarse como una forma organizativa alternativa que regula y coordina las actividades de múltiples agentes con informaciones y objetivos diversos, según hechos visto en capítulos anteriores

¹⁰¹Gustavo Matías, "El ataque poli-sario", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 18-3-93.

al citar aportaciones como las de Coase, Williamson y Salas. Su funcionamiento interno se caracteriza por unas relaciones jerarquizadas que normalmente no están reguladas por precios, sino por el consenso de intereses e ideas que adquiere la forma de mandatos para la producción de precios que luego habrán de acudir al mercado para que concluyan el proceso de producción de poder, incluyendo por supuesto al mercado de factores de los que se nutre la empresa (básicamente trabajo y capital).

El problema de la función de poder asignada a la empresa dista de presentarse con claridad meridiana. Normalmente permanece oculto tras relaciones que parecen mucho más evidentes. Pero de hecho en la economía contemporánea se sigue tratando de resolver el problema económico fundamental de cómo se coordinan las acciones de agentes independientes y diversos, para lo cual la respuesta de los precios resulta necesaria pero no suficiente, a nuestro juicio y al de quienes han empezado a considerar a la empresa un mecanismo de organización alternativo al del mercado. Pero también lo es por eso al del Estado, en la medida que la empresa adquiere por teorías como la de los costes de transacción y la de los derechos de propiedad perfiles de una forma organizativa dirigida a la solución del problema de la asignación de recursos... Y también de la reducción de incertidumbre. Por eso será de interés profundizar en el tema y estudiar la descentralización de decisiones, los flujos de información, el diseño de la estructura jerárquica y la elaboración de estructuras de remuneración que generen los incentivos apropiados para hacer coincidir en la medida de lo posible los objetivos individuales con los objetivos de la organización.

La forma de neta ideación que implica el consenso de intereses e ideas registrado en el seno de la empresa queda patente por el hecho de que la principal función sea persuasiva, como ha puesto de manifiesto Galgano. Eso se aprecia hasta en la propia función del concepto de persona jurídica que ha contribuido al desarrollo de la empresa capitalista como persona separada de las personas de sus socios, como un "tercero" respecto de ellos. En efecto, hoy se abre camino la convicción de que, aunque incierto en el lenguaje jurídico, dicho concepto no está destinado a cumplir ninguna función normativa específica. Decir que una sociedad anónima --como una asociación o una fundación o el mismo Estado-- es una "persona jurídica" no añade a su condición jurídica nada que no se pueda deducir ya de las normas legales que la regulan. La función de este concepto es, más exactamente, una función persuasiva, pero no por ello menos importante: quiere persuadir de la existencia, en el mundo del derecho, de otras "personas" además de los seres humanos y, por esto, de la existencia de intereses sobrehumanos y de una voluntad sobrehumana; de derechos, de poderes, de deberes, de responsabilidad pertenecientes a "personas" distintas de los seres humanos¹⁰².

¹⁰²Galgano, Francesco, "Las instituciones de la economía capitalista. Sociedad anónima, Estado y clases sociales", Ariel, Barcelona, 1990, página 83.

El origen del concepto de persona jurídica parece confirmar el carácter de ideación que tiene el mismo. Según Galgano, fue ideado para disculpar una precisa función ideológica. Fue creado en la época en la que se hace más urgente la aspiración de clase empresarial a la limitación de la responsabilidad. No hubo azar en la adopción del concepto por el lenguaje legislativo del Ochocientos: fue la racionalización de las posiciones de poder alcanzadas por la burguesía, parte integrante de la filosofía jurídica de la nueva clase dominante. Esta filosofía había predicado, antes de la conquista del poder, la igualdad entre todos los ciudadanos; una vez conquistado el poder, la burguesía no podía contradecirse; debía elaborar normas que sirviesen para ocultar los privilegios que se reservaba, que permitieran reconducirlos al principio de igualdad. Por tanto, la función ideológica del concepto de persona jurídica no se reduce a la justificación de la responsabilidad limitada: es un concepto destinado a encubrir toda aspiración hegemónica de la nueva clase, y cumple esta función tanto en el campo del derecho privado como en el campo del derecho público. Así, permite configurar en términos radicalmente nuevos¹⁰³ relaciones internas en la sociedad política: la soberanía deja de ser concebida, como en el pasado, como atributo de una persona o de una clase, para llegar a ser atribuido de un ente abstracto, del Estado como persona jurídica; y de un ente distinto de todos los ciudadanos y de todas las clases, comprendida la propia clase dominante. Es la emancipación del poder estatutario de la persona del soberano¹⁰⁴; la nueva clase no tiene necesidad, como anteriormente el soberano o la aristocracia, de exigir para sí obediencia y devoción: pide obediencia y devoción para la "persona" del Estado, e incluso ella misma puede declarar una obediencia y una devolución igual. En la "persona" de la Nación, en la del Estado en términos más jurídicos, se establecen todas las antinomias y todos los conflictos internos de la sociedad política: el interés nacional o el interés del Estado llega a ser, por definición, un interés destinado a prevalecer sobre el interés de los particulares, aunque de hecho es la clase dominante la que establece cuáles son los intereses nacionales, la que controla las palancas del poder estatal. La idea del Estado-persona llega a ser así un importante instrumento de poder que brota de la idea de la empresa-persona o, si se prefiere, del capital-persona.

Si la propia función económica de la empresa confirma nuestra hipótesis de que en ella está implícita la producción de poder, otro tanto ocurre con la función social.

Aunque el beneficio económico que busca la empresa no se identifica siempre con el beneficio social que busca la

¹⁰³Galgano, Francesco, "Las instituciones de la economía capitalista. Sociedad anónima, Estado y clases sociales", Ariel, Barcelona, 1990, página 84 y 85.

¹⁰⁴Negri, A., "Stato machina e borghesia", en "La formazione dello Stato moderno", citada por Galgano.

colectividad, como estructura social que es la empresa tiene una importante responsabilidad en que las sociedades funcionen. Decía el estadista alemán Rathenau que la función de la empresa no era ganar dinero, sino hacer navegables las aguas de Rhin.

Además, la empresa no es, como con frecuencia se la ha querido presentar, un fenómeno social políticamente neutro. Es un verdadero poder político que no sólo pretende controlar el comportamiento de los hombres y mujeres que contrata, así como el de las masas de consumidores que adquieren sus bienes y servicios. También intenta controlar todas las fuerzas del mercado y hasta las mismas reglas con que se rige este mercado, esforzándose para ello en influir, para su propio beneficio, sobre todos los grupos políticos y sociales existentes¹⁰⁵. No sólo busca la empresa el mayor margen de beneficio posible, sino que defiende los intereses y trata de aplicar las ideas de los hombres que administran su poder, incluso cuando se oponen a la maximización directa del beneficio a corto o a largo plazo. Al mismo tiempo, la empresa defiende la perpetuación de un sistema u otro de organización política y social, desde la consideración de que en ello están más protegidos los intereses en juego. En este sentido, no es indiferente al sistema político, sino que ella misma lo configura.

La historia de la empresa reafirma nuestra línea argumental. En los albores del capitalismo, la empresa usó sus excedentes para obtener de gobiernos aliados o benévoloos unas reglas favorables, para hacer el mayor uso posible de los transportes escasos e insuficientes y para coordinar, absorber y subordinar a los artesanos y a las pequeñas y medianas empresas¹⁰⁶. Cuando comenzó todo esto el mercado todavía tenía que ser creado. Las empresas dominantes y los grupos de empresas dominantes apoyados por el poder dominante del estado tejieron una red de fuerzas en la cual se constituyeron unas instituciones moldeadas y flexibles, hasta que se puede empezar a hablar de una cierta forma de librecambio. En el capitalismo contemporáneo, para muchos sectores, la influencia y el papel de la empresa dominante se manifiestan fuertemente. El excedente financiero de esta empresa le da una libertad de maniobras considerable respecto a sus competidores, clientes e incluso el estado. Esto le permite una relativa independencia del mercado de capitales y de materias primas. Los consumidores reaccionan de manera dispersa y el principio de la soberanía del cliente se convierte en algo ridículo. Al mismo tiempo, la libertad del comprador individual es más grande que si estuviese en un sistema de planificación dictatorial; está en gran medida asegurado por el desacuerdo y el conflicto entre los grandes, incluso aunque el poder de estos grandes no derive de la masa más que de una forma indirecta.

¹⁰⁵Rul-lán Buades, Gaspar, "Poder sindical y democracia", Córdoba, ETEA, 1989, página 302.

¹⁰⁶Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 199.

El que la empresa tenga asignadas claras funciones de poder en el actual sistema de organización social, organizado --valga la redundancia-- por la motivación de poder, como veíamos en otro capítulo anterior, se percibe igualmente en la consideración que ha merecido el empresario a numerosos autores. Por no hacer interminable la lista, conformémonos con recordar las sintéticas opiniones de Schumpeter, para quien el emprendedor atiende a tres factores de motivación: "...el sueño y el deseo de encontrar un reino privado...el deseo de conquistar: el espíritu de lucha..." y "...finalmente existe un placer por crear, o de acabar las cosas..."¹⁰⁷ Estos extraordinarios hombres, de John D.Rockefeller a J.P.Morgan, de Cornelius Vanderbilt a Henry Ford, desempeñan un papel fundamental en la literatura sobre la historia económica. No andaba muy alejado de estas percepciones Carlos Marx cuando decía que el avaro es un loco y el capitalista un avaro racional. Un hombre, diríamos nosotros, cuya avaricia de poder permite ordenar la vida social, estructurarla mediante mandatos surgidos del consenso de intereses e ideas que permiten la producción de objetos mediante los cuales se produce el poder.

Sin embargo, ha sido Keynes el economista que más ha resaltado el poder de los empresarios, así como la naturaleza ideal del mismo por su relación con las expectativas de futuro¹⁰⁸. Para éste profundo conocedor de la economía y la psicología humana, los gastos de inversión son "independientes" del nivel de ahorro, pese a lo que tanto se repite desde sus citas. Son "independientes" de cómo se asigne la renta corriente. También son "independientes" del nivel de endeudamiento de las empresas. No lo son tanto, bien es verdad, de los tipos de interés. Pero ni siquiera la financiación presenta obstáculo alguno que no pueda ser superado si existe confianza de los empresarios. Todo el problema de la inversión se remite así a una especie de "velo", tan ideal como el que Marx veía en el fenómeno financiero: las expectativas que se forman los empresarios en su propia mente. Los empresarios no tienen que enfrentarse a barrera económica alguna que les empuje fatalmente a la miseria. Su mayor barrera "real" tiene carácter "ideal". Nace y muere en las propias y subjetivas conjeturas que se hacen sobre el futuro. No están sujetos a mayor limitación real o financiera que la de su propia mentalidad, la de su propio "animal spirits".

Los empresarios dan lugar a importantes y trabajosos cambios en la estructura económica. Estos empresarios prevén una demanda real que previamente sólo existía en forma de demanda potencial; los deseos ayer latentes se convierten hoy en efectivos, porque descubren los bienes que la gente desea o contribuyen también a

¹⁰⁷Schumpeter, Josep A, "The Theory of Economic Development", Cambridge: Harvard University Press, 1934, página 93.

¹⁰⁸Matías, Gustavo, "La confianza como inversión" y "El desánimo de CEOE, peor que los Presupuestos", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, Madrid, 20-10-91 y 1-4-93, respectivamente.

la producción social de deseos. Si estos empresarios trabajan para conseguir el dinero que necesitan del mercado, cambiarán la tradicional estructura de producción, atrayendo actividad, trabajo y capital. A menos que yerren en sus cálculos, serán los promotores del incremento de ingresos reales, la mejora de la calidad y la satisfacción de las demandas de diversidad y variedad. Claro que los beneficios extraordinarios que consigan entonces bajarán, e incluso desaparecerán, bajo la presión de los imitadores y el agotamiento de la demanda. En cualquier caso, esos empresarios innovadores y dinámicos ejercen una mayor influencia en el mercado que la que reciben del mismo. No tratan a los consumidores de igual a igual; le sugieren o imponen lo que van a consumir. No son colaboradores de los empresarios estáticos o sin agresividad; en realidad, les privan de recursos económicos para conseguir sus objetivos. No se adaptan a las tendencias del ambiente, sino que ejercen una estrategia ofensiva, ya sea en la misma o en opuesta dirección. Tienen capacidad real de fijar los precios de aquellos nuevos productos que fabrican, modificarán el nivel general de precios al recortar el sistema de precios acostumbrado. Para que se produzca la innovación económica, como la llamó Schumpeter, el empresario debe ejercer el efecto dominación en la empresa competidora, en los consumidores y, a menudo, en la banca y el estado¹⁰⁹.

El empresario no sólo se convierte así en el agente emisor de confianza en el futuro, sino en organizador --a través de su mismo acto de inversión-- del consenso de ideas y de intereses en torno a esa confianza, necesaria para que florezca el intercambio de cualquier tipo o naturaleza, para tender un puente entre el presente y el futuro. Es así una especie de Sumo Pontífice de la economía, el artífice de la confianza que troca el consumo presente en inversión o consumo futuro, en potencial de crecimiento futuro. Y ese consenso básico, que el emprendedor contribuye a organizar con sus actos inicialmente volitivos, expresa la forma de mandatos para producir precios que en el mercado generarán poder.

4.LA FAMILIA.

Definimos la familia como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere la forma de mandatos que producen valores.

En este sentido, la familia es un ensayo de empresa, puesto que en ambos contextos de racionalidad y de poder la forma consensual de los intereses y de las ideas son los mandatos, aunque con la diferencia de que en la familia éstos producen valores, condicionamiento social, en lugar de precios. Pero

¹⁰⁹Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 195.

también es un ensayo de Estado¹¹⁰, aunque la forma y la producción del consenso se interesen e ideas son en ambos complementarias; con la forma de mandatos, la familia produce valores, mientras que el Estado con la forma de los valores inicialmente cultivados en la familia genera mandatos.

El consenso de intereses y de ideas se realiza en la familia a través también de la organización económica. Pero eso tampoco excluye que utilice, como en la empresa, a la organización política. De hecho, como coinciden en afirmar los autores más sensatos no puede haber empresa sin familia, como tampoco empresa sin mercado y éste sin Estado, motivo por el cual tampoco cabe concebir una sociedad sin familia. Recordemos lo decían al respecto filósofos, sociólogos, psicólogos y primeros economistas, incluidos los marxistas.

Fueron las formas de organización de la familia las que derivaron hacia las formas de "oikos", de economía previa a la empresa, y de "polis", cuyo nacimiento se produce cuando todavía no se había abandonado la autarquía familiar griega como ideal de organización económica.

La familia no es sólo la unidad económica básica, esté formada por individuos con lazos de sangre, matrimonio o adopción. Desde el punto de vista político y social, es también la institución básica. Y las instituciones se componen principalmente de dos ingredientes: normas y valores a los que se ajustan gran número de individuos¹¹¹.

En nuestros términos, las normas son los mandatos y operan como un medio ante la finalidad funcional de producir valores sociales. Es en la familia donde se inicia el proceso de socialización. Durante el mismo, los integrantes de la familia intercambian mandatos (emitidos por los padres y admitidos por los hijos) por valores en el sentido más amplio de la expresión.

Esa relación de intercambio se expresa a través de la obediencia, deber de los hijos que no tiene absoluta independencia, al contrario de lo que afirmaba Weber, de toda suerte de motivos e intereses. Weber distinguía entre dominación mediante una constelación de intereses (especialmente mediante situaciones de monopolio) y mediante la autoridad (poder de mando y deber de obediencia), para atribuir luego este segundo tipo al poder ejercido por el padre de familia, por el funcionario o por el príncipe¹¹². Tal vez no advirtió Weber que ese recurso al

¹¹⁰Hobbes, Thomas, "Leviatán", Madrid, Alianza, 1989, página 168, dice que "una gran familia, si no forma parte de algún Estado, es en sí misma, en lo tocante a los derechos de soberanía, una pequeña monarquía".

¹¹¹Giddens, Anthony, "Sociología", Madrid, Alianza, página 766, 1991.

¹¹²Weber, Max, "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página 696.

deber de obediencia encuentra sus bases en la mayor fortaleza de las ideas, que vuelven a recobrar importancia en presencia de los intereses del tráfico formalmente "libre" de los dominados para lograr la sumisión de los mismos con mayor facilidad; es decir, con el mínimo empleo de compensaciones materiales, con el máximo empleo de ideas.

Todas las sociedades conocidas tienen alguna forma de sistema familiar, aunque la naturaleza de las relaciones familiares varía ampliamente. Mientras que en la sociedades modernas, la principal forma familiar es la familia nuclear, a menudo se da una gran variedad de relaciones de familia extensa. También toda sociedad posee un canon básico de normas y valores socialmente obligatorias, cuya función es la de justificar el orden social existente y asegurar su continuidad. Es decir: hablamos de procesos de producción y de reproducción del poder. Y en ese proceso las normas y valores constituyen un conjunto de obligaciones que han de ser aceptadas por todo individuo que vida en sociedad, independientemente de su posición, Y eso se aprende en la familia antes que en la escuela, durante la escuela y después de la escuela.

Tal es así que la transmisión y aplicación de esas normas y valores característicos de la sociedad fue calificada por Erich Fromm como la formación del carácter social exigido a la sociedad, de "ese núcleo de la estructura caracteriológico compartido por la mayor parte de los miembros de una sociedad, en oposición al carácter individual, gracias al cual los individuos se diferencian entre sí"¹¹³.

Entre los valores objetivos de los que depende la estructura y la función de toda social se hallan los respectivos métodos de producción y el sistema distributivo. La función del carácter social consiste en "configurar y canalizar las energías humanas dentro de una sociedad dada de tal forma, para que garanticen el funcionamiento continuado de esta sociedad"¹¹⁴. El capitalismo del siglo XX, caracterizado por un máximo de posibilidades técnicas, de concentraciones de capital, de dominio del mercado y de burocratización, precisa de personas con estructura caracteriológica completamente diferente que el capitalismo del siglo XIX, en el que sólo se podía alcanzar un puesto en el mercado de la libre competencia mediante la más brutal explotación de la mano de obra.

Todos los sociólogos y psicólogos coinciden en la importancia de la familia como uno de los máximos mediadores de nuestra sociedad. "La mediación entre el Yo y el otro --escribe Herbert

¹¹³Fromm, Erich, "Der moderne Mensch und die Zukunft", Frankfurt, 1960, página 73, citado por Schiederer, Ingrid, "El papel de las normas sociales en el proceso educativo", en Abendroth W., y Lenk, K., "Introducción a la ciencia política", Barcelona, Anagrama, 1971.

¹¹⁴Fromm, Erich, obra citada, página 74.

Marcuse para expresar la pérdida de la identidad del Yo por las pretensiones de una burocracia de la dominación tendente a la "administración de las cosas"-- da paso a una identificación directa. En la estructura social, el individuo se convierte en objeto administrativo consciente e inconsciente, y alcanza libertad y satisfacción en su papel como tal objeto. En la estructura psíquica el Yo disminuye en tal medida que ya no es capaz de conservarse como "propio Yo", distinto del "Ello" y del "super Yo". La dinámica multidimensional, gracias a la cual el individuo alcanzó y consiguió su equilibrio entre autonomía y heteronomía, entre libertad y sumisión, entre placer y dolor, ha dado paso a una identificación unidimensional del individuo con sus semejantes y con el principio de realidad administrado".

5.INTERACCIONES: ALGUNAS CONCLUSIONES.

En las interacciones de los individuos que recurren para su actividad a estas estructuras tiene lugar la distribución de bienes económicos, políticos y de poder global (poder social), como veremos con más detalle al final del capítulo sobre la formación del consenso de los factores estructurantes (de los intereses y de las ideas).

Si consideramos al mercado en su sentido más amplio (integrando dentro de esta institución lo que las contabilidades nacionales llaman "sector exterior"), observaremos que la trayectoria histórica en la distribución de poder económico ha evolucionado desde abajo hacia arriba. Tomando por ejemplo los indicadores de propiedad o control sobre los bienes de producción, las familias pierden cuotas en favor de las empresas, estas en favor del Estado y éste al fin en favor del mercado.

Sin embargo, el poder político sigue sometido formalmente al principio de igualdad ("un hombre, un voto"), por lo que son los individuos que integran las familias quienes detentarían en exclusiva ese poder. En la realidad, la empresa, el propio aparato del Estado y el mercado mundial (el sector exterior) han erosionado las bases de dicho poder. Si consideramos como indicador la capacidad de tomar decisiones que afecten los intereses de los individuos de determinada economía, las cuotas ajenas a la familia son cada vez mayores.

Ante el poder global o social, la inicial desigualdad económica es amplificada por esta real desigualdad política. Muchos teóricos de la estratificación social, entre ellos Lensji, se han pronunciado en este sentido, como vimos al repasar las visiones o perspectivas preanalíticas del poder. Así, Dahrendorf ha indicado que la autoridad¹¹⁵ tiene una "distribución dicotómica" y más desigual que la riqueza: algunos detentan autoridad, en tanto que otros se ven absolutamente privados de ella. La dicotomía de la autoridad entraña lógicamente la dualidad de los oponentes, y la oposición de intereses en

¹¹⁵Rocher, Guy, "Introducción a la sociología general", Barcelona, Herder, 1990, página 497 y siguientes.

conflicto de intereses. Por ser la autoridad esencial a la organización social, también el conflicto, que puede analizarse con dos escalas: intensidad (energía desplegada) y violencia (medios).

Para ello, se están creando constantemente nuevas formas de dominación, entre las cuales generalmente sobreviven aquellas que suscitan menores resistencias, donde hay menor oposición de voluntades. O también aquellas otras que, como también defendemos nosotros como condición alternativa, son un instrumento adecuado para mediar en el conflicto logrando el consenso de los intereses y de las ideas en presencia.

Entre las cuatro estructuras, si consideramos la actividad desplegada en el entorno de cada una, hay una diferencia primordial. Encontramos dos estructuras especializadas en la producción (la familia y la empresa) y otras dos netamente dedicadas a la distribución (Estado y mercado).

Lo que para la más básica unidad de producción son fines (valores) aparecen como medios en el Estado). A la inversa, los mandatos que aparecen como fines del Estado son medios para la familia. Así se observa mejor el carácter complementario de la familia, que está en el ámbito netamente productivo, y el Estado, que lo está en el distributivo.

Algo similar sucede con la empresa y el Estado. El fin de generar precios en la empresa se convierte en medio para producir poder dentro del ámbito del mercado, que implica y relaciona a todos los demás agentes institucionales: familia, empresa y Estado no pueden prescindir del mercado, como también sería difícil concebir un mercado sin alguno de ellos o un sistema económico sin mandatos, precios y valores.

Esa dependencia resulta especialmente notable entre el Estado y el mercado, entre los valores y los mandatos. Cuanto más fuertes sean las prohibiciones morales contra la violencia y más fuertes los vínculos sociales (los valores), menos necesidad hay de intervención del Estado, del gobierno. Este es un punto de considerable significado.

En la mayoría de la literatura de Whig sobre el tema, el gobierno se contrapone al individuo, como si la única actuación frente a la colectividad fuese la coerción. Pero cuando uno se da más cuenta del freno de la coerción, debería reconocer el valor de los mecanismos normativos de la comunidad. Cuanto más efectivos sean, menos necesidad hay de un gobierno. Al mismo tiempo, es verdad, que en un sistema normativamente débil, el gobierno debe reemplazar a los mecanismos normativos, aunque a costes mucho más elevados, ambos en términos económicos (necesidad de más policía, juzgados, cárceles) y psíquicos (alienación).

La competencia perfecta supone que los actores no tienen poder los unos sobre los otros. Este punto se suele expresar diciendo que ninguna empresa tiene capacidad para influir en el

mercado. Sin hacer caso de la existencia del "segundo mejor", numerosos políticos y economistas han intentado dirigir la economía hacia este modelo, por ejemplo favoreciendo las políticas antitrust. El hecho es que en muchas industrias existen diferencias en el poder económico de los agentes. De hecho, el poder es tan persuasivo que algunos suponen que para todos los intentos y propósitos no hay transacciones entre iguales. Esto se refleja en las "tasas reales de intercambio".

Estas tasas de intercambio pueden ser calculadas entre los países, entre tipos de países (por ejemplo desarrollados y en desarrollo), entre dos (o más) agentes (por ejemplo, grandes bancos y grandes empresas, o grandes bancos y pequeñas empresas). Como la perspectiva de la codeterminación científica hace pensar, estos cálculos muestran la influencia de dos factores: el tipo "modelo" de los neoclásicos, oferta y demanda, y el tipo que los científicos políticos han estudiado tradicionalmente, los diferenciales de poder.

Así, la General Motors puede anunciar a sus pequeños proveedores que no va a aumentar los pagos por compras más de X por ciento en un año concreto, y a ellos por lo general no les queda más remedio que ajustar sus beneficios, mientras que General Motors no puede hacer lo mismo con Citibank a la hora de renegociar su crédito.

Los precios formados en el mercado se erigen así claramente en un medio para cubrir el fin de incrementar el poder de unos individuos o grupos sobre otros. Y ello porque los precios no sólo reflejan normalmente la demanda y la oferta, sino el poder relativo de imponer es determinado nivel.

Es cierto que en algunas áreas el peso relativo del poder es bajo, pero en muchos casos es bastante alto. Estos aspectos les son familiares a los neoclásicos en su discusión sobre el comportamiento monopolístico. Sin embargo, ellos suponen que esto es excepcional, y que por eso los modelos de mercado libre son aplicables. Lejos de ser excepcional, este comportamiento es muy común, y señala la necesidad de una teoría que integre los diferenciales de poder y las estructuras en su bloque básico (Coleman 1984).

El concepto expuesto por Etzioni de la competencia encapsulada introduce una nueva dimensión al respecto: se supone que los agentes no varían solamente en su poder económico (su capacidad de influir sobre el mercado), sino también en su poder político (su capacidad de influir sobre el gobierno, que es parte de la cápsula, lo que afecta a los resultados dentro de la cápsula). El poder económico concentrado puede por tanto convertirse en poder político, y ejercitarse para oponerse a la neutralidad de los mecanismos sustanciales de la cápsula, y utilizar al gobierno para favorecer a un agente (o grupo de agentes) frente otros (por ejemplo, favoreciendo las empresas grandes frente a las pequeñas). Se deduce, por tanto, que los requisitos previos de poder de la competencia encapsulada son la dispersión del poder económico y/o la separación del poder

económico de la política, de manera que el poder económico no pueda (o que sea difícil) convertirse en poder político. Este requisito no es absoluto, como en el modelo de competencia perfecta; las experiencias cotidianas demuestran que la competencia encapsulada puede actuar sin tener en cuenta ciertas concentraciones de poder¹¹⁶. Sin embargo, una elevada concentración de poder económico menoscaba la competencia encapsulada, no sólo porque reduce el número de competidores (aspecto enfatizado en la teoría neoclásica de la competencia), sino también porque cuanto más alta sea la concentración de poder económico, más probable es que sea una fuente de poder político (aspecto no recogido en la teoría neoclásica).

La competencia encapsulada requiere la separación del poder político del económico, cualquiera que sea su nivel de concentración. Cuanto más efectiva sea la separación del poder político del económico, más capaz es la competencia encapsulada de enfrentarse a la concentración de poder económico, aunque incluso en condiciones de absoluta separación (difíciles de imaginar), una alta concentración de poder económico tendría efectos debilitadores. Finalmente, la competencia encapsulada requiere el mantenimiento de una prohibición normativa, basada en códigos y tradiciones del negocio ejecutivo, y reforzada legalmente, de utilizar el poder sustancial de la cápsula para influir sobre los resultados de la competencia.

La teoría de conflictos recalca el significado de la lucha entre colectivos y a menudo refleja el concepto de una sociedad dividida del mismo que algunas ciencias políticas no ven justificación para el concepto de intervención pública. En contraste, una aproximación a la comunidad refuerza la función de los valores divididos y ve sociedades bien formadas y en equilibrio (del mismo modo que los neoclásicos ven la libertad del mercado) y ven al resto de las otras fuerzas como divisorias y destructivas. Y mientras cualquier estructura social o equilibrio pueda verse perturbada, la sociedad como una comunidad necesita ser sostenida como contexto para colectivos particulares, para encapsular el conflicto, para evitar la guerra total. En resumen, las estructuras se pueden cambiar pero la sociedad no se puede evitar.

La búsqueda de modelos socioeconómicos de competencia dibuja una idea central: no es necesario que los agentes se encuentren en armonía entre ellos, puesto que la competencia es actualmente una forma de conflicto, un conflicto contenido. La cápsula de contención, dentro de la cual la competencia es libre de actuar, está formada por mecanismos normativos, sociales y gubernamentales, cada uno trabajando por sí mismo e interactuando con los demás. Su fuerza varía, desde ser muy débil para cumplir su función a ser demasiado poderosa y además de limitar los conflictos suprime la competencia. Las condiciones bajo las cuales la cápsula es apropiadamente potente, sin ser

¹¹⁶Etzioni, Amitai, "The Moral Dimensión", Nueva York, The Free Press, 1988, páginas 199-216

excesivamente restringida se están comenzando a comprender. La estructura interna del sistema es claramente un factor clave. Las relaciones de poder entre lo contendientes, así como el lugar en que la contiene tiene lugar, son un elemento clave de la estructura.

6.2.FENÓMENOS MAS CARACTERÍSTICOS EN ECONOMÍA.

La tesis implícita en las definiciones de los contextos de racionalidad anteriormente definidos como ámbitos para el consenso de intereses e ideas no niega que las estructuras actúen, debido principalmente a la dinámica del poder que se genera por la organización; al contrario, en el capítulo sobre racionalidad consideramos que la sociedad es activa y los colectivos también demuestran ser racionales. Pero nuestra posición dista de la formulada por Althusser en el sentido de presentar a los individuos como meros portadores de estructuras. Nuestros individuos no sólo están dotados de una autonomía y una racionalidad que les lleva a mantener activo el proceso de institucionalización, sino que interaccionan con otros individuos u otras instituciones demostrando una voluntad de poder de la que brota la competencia porque su voluntad busca el monopolio.

Los fenómenos más característicos en estos movimientos del poder son las organizaciones, que hemos graduado en tres categorías grupo de interés, grupo de presión y grupo político. Sus prácticas más habituales en las sociedades modernas el lobby, el liderazgo y las élites, prácticas de participación limitada en el consenso de intereses e ideas que definen si los modelos de organización económica y política se aproximan a los tipos sólo ideales del monopolio puro y de la competencia perfecta, entre las cuales siempre encuentra acomodo cada expresión real del poder.

Así, para observar los movimientos ordenadores de la sociedad por parte de los individuos que recurren a las estructuras de poder y de racionalidad hemos de distinguir lo que son meros agregados estadísticos (puras entelequias) de lo que son grupos sociales (fundados en un rasgo común), grupos de interés (con un interés común), grupos organizados (además, con ideas comunes, sean en el orden político, económico, etcétera), los grupos de poder (aquéllos cuyas organizaciones se dirigen a esa finalidad) y los grupos especializados (político, económico, ideológico, militar).

Estos movimientos que se registran en el seno de las estructuras como contextos de racionalidad son potenciados por los individuos con tácticas para aumentar su influencia en aquéllos ámbitos finalistas de poder. Para tener influencia no basta con tener poder. Es preciso ejercerlo. Y ese ejercicio, sin considerar aquí las posibles diferencias entre el poder con bases estructurales y el poder con bases personales, pocas veces se materializa de un modo directo y expreso, sobre todo si tenemos en cuenta el sin número de actos de poder que constantemente estamos llevando a cabo. Antes bien, suele disfrazarse por medio de una variada gama de acciones que, debidamente coordinadas e

integradas aparecen como un ejercicio de poder socialmente aceptable y aceptado. Un acto de poder operacionalizado a través de estas acciones es denominado "táctica"¹¹⁷, que incluyen el recurso a los grupos y el uso de los conocimientos y habilidades para moverse con éxito dentro de los mismos, aspectos que lógicamente han sido objeto de una abrumadora literatura entre los teóricos de la organización, si bien las investigaciones llevadas a cabo para conocer el proceso de influencia aún han dado pocos resultados efectivos porque cada investigador parte de esquemas propios que hacen difícilmente acumulables los conocimientos.

1. EL MONOPOLIO.

Pese a la ingente literatura al efecto, el monopolio es una hipótesis convencional que expresa el máximo poder sobre un determinado mercado. Estamos pues ante un producto mental que supone objetivos o voluntad de poder a las hipótesis de maximización, que han de contemplar necesariamente el máximo poder sobre el mercado. Pero lo mismo que no existe la competencia perfecta tampoco existe el monopolio puro, sino aproximaciones al mismo, como la existencia de un sólo vendedor de mercancías insustituibles por los compradores. En nuestro modelo conceptual y cualitativo, la consecución del monopolio entraña la anulación de resistencias, el sacrificio de las formas de competencia fáctica o potencial. Por analogía, la competencia perfecta entraña la inexistencia de la voluntad de poder e imposibilitaría lógicamente cualquier competencia.

Vimos en su momento que en los modelos económicos tradicionales el poder se podía omitir, ya que había poco espacio para este ejercicio en un mundo perfectamente competitivo donde muchas pequeñas empresas eran totalmente expuestas a las fuerzas automáticas de los mecanismos del mercado. Pero la realidad es que el universo económico no está poblado por unidades igualmente fuertes (ó débiles), sino por agentes de fuerza desigual, aparte de que hay acciones importantes que no están restringidas a la actividad del mercado.

Es cierto que la teoría económica limita la hipótesis del monopolio a la situación en que, al margen de otros poderes, existe únicamente un vendedor o un sólo comprador (monosopmio), es decir, cuando un sólo agente controla el 100% del mercado. Entonces se dice que se ejerce un poder monopolístico o monopsomístico. Si sólo existen unos pocos compradores o vendedores, se presume que intentan al menos ejercer ese poder en potencia (dependiendo de que se unan o no). Pero en la realidad, aunque sí ocurren situaciones con un solo comprador o vendedor, siempre hay alternativas o al menos referencias (poderes de referencia, no necesariamente económicos) que limitan la voluntad tanto del monopolista como de su clientela. En ese poder de referencia desempeñan un importante papel las conformación del propio mercado, el gobierno del Estado, la de

¹¹⁷Fernández, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeo antes citado.

la empresa y la de la familia. Es decir: influye el "estado" de las propias "infraestructuras" institucionales como algo que no debe considerarse ajeno.

El monopolista de oferta ofrece el precio y la cantidad, lo cual, considerado conjuntamente, rinde el máximo efecto¹¹⁸. Sólo está limitado por la elasticidad de la demanda. La asimetría y su carácter irreversible son obvios. El monopolista impone una oferta que no está sometida a la voluntad del consumidor ni en cantidad ni en calidad; si levanta en torno a su industria unas barreras que mantengan alejadas posibles incorporaciones, ejercerá un efecto dominación sobre los competidores potenciales.

Así, el precio del monopolio se determina de distinta forma que el de competencia. Ya que, por definición, el monopolista impone la oferta y las presiones externas no actuarán sobre la oferta para situar dicho precio en un determinado nivel. Al ser las decisiones del monopolista realmente dinámicas, puede optar por reducir sus beneficios en un determinado período para incrementarlos en el siguiente. De este modo, el precio dependerá de la estrategia que escoja. En el caso del monopolio bilateral, puede considerarse que el precio sólo será determinado si los poderes de negociación de ambas partes son iguales o si, desde el comienzo de la pugna en la cual se fijan los términos de la negociación se da una determinada desigualdad de poderes que se mantiene inalterable hasta el final; si bien estos casos son muy raros. En todos los demás casos el efecto dominación es obvio: los términos de la negociación se fijan en un punto que no es el de igualdad de concesiones. En el monopolio bilateral el precio es determinado -cuando se determina- por la igualdad entre los poderes de negociación de ambas partes, no por la presión de un gran número de decisiones por parte de diversos oferentes y consumidores. Este tipo de determinación vemos que es de nuevo diferente a las descritas con anterioridad¹¹⁹.

Si el Estado evita parte de la desigualdad de los poderes de negociación, la determinación de los precios será más realista, pero sólo mediante una estrategia difícil de definir y ejecutar. Donde tenemos un oligopolio el precio se fija por una de las cuatro siguientes estrategias: eliminación (una parte tiene como objetivo la expulsión de los demás del mercado), influencia (una parte intenta alterar las decisiones de los otros en lo referente a precios y producción), adaptación (una parte admite las decisiones de los demás y las considera inalterables, únicamente se esforzará por adaptar sus decisiones a las de los demás) y acuerdo (las partes deciden dejar de luchar y establecer sus políticas particulares por común acuerdo, para obtener los máximos beneficios en una acción conjunta).

¹¹⁸Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 204.

¹¹⁹Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 205.

En la mayoría de los casos el efecto dominación, entendido como lo irreversible de la influencia de una firma en otra u otras, está presente. Si el precio tiene que ser determinado debe haber bien un conjunto de circunstancias apropiadas o bien una más o menos exacta igualdad de fuerzas. En el caso de la competencia con diferenciación de productos, también es posible exponer el efecto dominación: una empresa puede conseguir las ventas, o parte de ellas, de una empresa rival mediante técnicas de ventas y costes de publicidad. Realmente no se encuentran ninguno de esos tipos en su forma pura, están mezclados, y su mezcla abre un extenso campo al efecto dominación. El resultado de esta interpretación realista de la estructura del mercado es que es imposible, en la economía moderna, pensar en una red de intercambio independiente de un entramado de fuerzas. El intercambio puro aparece en casos límite; cualquier intercambio real conlleva una lucha entre las influencias privadas y el poder público, el estado está abocado por hecho y por derecho a ser árbitro por el bien público, esto es, limitar y guiar la lucha en busca de unos resultados óptimos.

Un Estado democrático sólo puede actuar con una estrategia prudente, evitando en la medida de lo posible la coacción. Ello manipularía a la opinión pública, y daría lugar a amenazas y presiones así como gastos para mantener su imagen de fuerza. Las estructuras de mercado contemporáneas imponen en el estado dos actitudes que, bajo un régimen parlamentario, no le gusta reconocer francamente ni definir precisamente. Debe, por un lado, reconocer la existencia de intermediarios económicos. Por otra parte está destinado a arbitrar las disputas entre estos intermediarios a través de un poder superior al de las partes y en nombre de un ideal que no nace, o no parece nacer, de una clase o una coalición. El día que el poder parlamentario se reconozca objeto de estas exigencias será equivalente a decir, pese a lo duro de la terminología, que el corporativismo tiene una parte de verdad. Si, en su propia esfera, el estado no ejerce una mayor influencia de la que es objeto, se enfrentará a la amenaza de la estabilidad, inutilidad e indeterminación. El correcto ejercicio del efecto de dominación por parte del estado es un indispensable corrector del campo económico donde el efecto dominación actúa entre empresas y organismos privados¹²⁰.

De ahí que sea necesario salir del ámbito económico para comprender mejor el proceso real del poder. Las estrategias y los medios estudiados en casos de monopolio generalmente tienden a ser intraeconómicas: se basan en agentes económicos que emplean medios económicos para fines económicos. Incluso el "herético" análisis de Galbraith (1967) se centra en el poder intraeconómico de las grandes empresas, que se sitúan a través de la publicidad, y controlan las demandas del consumidor más que responder a éstas. Pero en la realidad la voluntad de monopolio recurre también a medios extraeconómicos.

¹²⁰Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, página 207 y siguientes.

En las discusiones acerca del monopolio, como han descartado los sociólogos y economistas más sensibles, no se suele considerar al gobierno del Estado como el principal recurso de la "organización industrial". Sin embargo, el gobierno proporciona una vía comúnmente empleada y altamente efectiva para obtener y mantener las cuotas de mercado, de impedir la entrada de nuevos competidores, y una vía para los acuerdos que deriven en agentes económicos poderosos.

Ampliando la utilización del gobierno por agentes económicos poderosos (por lo general, todos los que se han agrupado y han recurrido a otras tácticas para potenciar su poder), el análisis muestra que muchas veces una de las más efectivas maneras de obtener beneficios no es fijando los precios por encima de los costes marginales, sino manipulando los precios del mercado mediante la utilización del gobierno para adquirir factores de producción a unos costes sustancialmente inferiores que los que pagan los competidores.

La cuestión no son las frecuentemente discutidas "distorsiones" del mercado, sino la utilización del gobierno por algunos agentes económicos poderosos para aumentar sus beneficios en relación con los agentes más débiles. Aparte de que, como apunta Higgs, las agencias reguladoras estatales han apoyado el monopolio más a menudo de lo que pensamos. La regulación estatal no es ajena a los intereses de muchos que no quieren reconocerlo en público. El único punto en común entre quienes estudian la historia de la intervención es que "la política intervencionista se deriva de una lucha compleja entre grupos de intereses en competencia, cada uno de los cuales utiliza al Estado si puede para sus fines particulares, que poco tienen que ver con el interés público salvo en la apariencia"¹²¹. Las manipulaciones de los gobiernos por parte de agentes económicos con mucho poder tienen efectos comparables a los causados por la concentración de poder económico por monopolios o por los acuerdos oligopolísticos, sin tener que plasmarse en una concentración actual de poder económico o unos acuerdos de los agentes económicos.

La actuación antitrust y la regulación de las condiciones de entrada, precios y servicios en los diferentes sectores, no son sino una pequeña parte de las enormes actividades desarrolladas por el Estado moderno. La literatura económica está repleta de referencias a las distorsiones que los gobiernos causan en los mercados. Pero una atención similar debería prestarse a las manipulaciones de los gobiernos que realizan los partícipes del mercado, y los efectos de estas manipulaciones sobre la estructura interna del mercado. La mayor parte de estas manipulaciones la llevan a cabo las sociedades, bancos, agricultores y sindicatos, que utilizan su poder político para influir de manera significativa y sistemática los resultados de las transacciones del mercado. Aparte de ser un factor relevante por derecho propio, que explica una gran parte de lo que ocurre

¹²¹ McGraw, "Regulation in America", página. 171.

en los mercados, debemos tener en cuenta que el mismo fenómeno sirve asimismo para ilustrar una más amplia contribución del paradigma deontológico "Yo & Nosotros" a la teoría socioeconómica: llamando la atención sobre la importancia de las estructuras (en contraste a los agregados); y en el caso presente, sobre la estructura de las relaciones de poder entre los partícipes del mercado. La intervención del sector público bajo la forma de aranceles, subsidios y monopolios es, con frecuencia, considerada como una variable política, exógena a los modelos. Pero si se supone que la intervención del gobierno es exógena, es decir, que fenómenos como los aranceles y subsidios vienen determinados por el sistema político, mientras que en un proceso aparte la mano invisible smithiana regula el crecimiento industrial a través del mercado, se deja fuera del análisis un aspecto decisivo del proceso económico. Junto a la mano invisible existe el pie invisible, que conduce el sistema económico hacia conflictos redistributivos entre grupos de intereses, cuyo objetivo es maximizar su tasa privada de beneficio a través de las rentas implícitas en aranceles y monopolios¹²². La función del "pie invisible" es muchas veces separar a los sectores industriales de la dinámica del mercado. La protección gubernamental ha de ser, pues, analizada como un fenómeno endógeno al mismo sistema, que viene determinado por el equilibrio de fuerzas entre "lobbies" o grupos de presión para extraer rentas redistributivas del Estado. La inclusión de la protección como variable endógena del sistema industrial ayuda a entender las diferencias entre varios países con respecto al impacto que un mismo sector industrial pueda tener sobre cada uno de ellos.

Todo ello reafirmará nuestra Tesis de que, como veremos en el próximo capítulo, la consideración del poder económico es la clave central que divide a los grandes paradigmas teóricos vigentes en la economía-ciencia: el neoclásico y dirigista, a través de la crítica liberal y marxista. La cuestión del poder económico en la teoría económica se debe y puede centrar así en la cuestión del monopolio. El monopolio como tal soslaya, o debe soslayar, las leyes vinculantes del sistema. Su voluntad debe imponerse sobre la voluntad de otro. Así pretende mantener su rentabilidad por encima de las otras empresas.

La cuestión crucial sigue siendo si el capitalismo se hace más o menos competitivo (competencia real, no perfecta) o si los "monopolios" imponen su voluntad (voluntad de monopolio). A simple vista al menos, quien conozca la conducta de las grandes empresas japonesas y alemanas a nivel mundial deberá sospechar que la competencia se intensifica. Por lo tanto, se puede pensar que la intensificación de la competencia traduce el choque de voluntades individuales (y de empresa) en resultados totalmente

¹²²Fraile Balbín, Pedro, "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991.

ajenos a lo que pretendían los competidores.

2. LAS ORGANIZACIONES DE PODER.

Frente a estos dos "utopías", entes de razón o tipos ideales (la competencia y el monopolio), en la economía real se yergue la presencia de todo un entramado de organizaciones especializadas en potenciar el poder que se mueven entre esos dos extremos, aunque tienen una naturaleza más real y tangible. No hay acuerdo siquiera entre los teóricos si estas organizaciones institucionales del poder producen o se limitan a redistribuir o reproducir poder. Uno de los debates recientes más interesantes se registró hace dos décadas entre la idea de determinismo estructural, tipo Poulantzas, y la de acción social de Miliband, recogida en detalle por Lukes¹²³.

Nuestra opinión es que las organizaciones facilitan las condiciones necesarias para que las estructuras de racionalidad y poder (familia, empresa, Estado y mercado) distribuyan, reproduzcan y, sobre todo, produzcan poder. Que lo mismo que la búsqueda de beneficio crea las condiciones para el progreso la búsqueda de poder por parte de los individuos y de las organizaciones, también estimula la creatividad, la competencia y el dinamismo de las sociedades. Que estructuras de racionalidad como las citadas incentivan o desincentivan --es decir, también determinan-- la búsqueda de ventajas por parte de los agentes económicos en su persecución maximizadora, de forma que unas veces pueden preferir la competencia en torno al mercado y otras en torno al Estado. Para ello, recurren a tácticas propias de los grupos y de los fenómenos que vamos a señalar.

Está admitido de una u otra forma que es causa del cambio la acción social o colectiva de los individuos a través de esos movimientos del poder: desde las que nosotros consideramos más ideales, como las utopías del monopolio y la competencia, hasta los menos ideales, como organizaciones puramente instrumentales o las jerarquías de la organización del poder, como el liderazgo y las élites. Si es así que los movimientos organizativos pueden percibirse como agentes del cambio social, ¿por qué no considerar el poder --fenómeno ejercitado por esos agentes-- como el factor de cambio social y, por tanto, también del económico?. Implícitamente, los sociólogos así lo hacen al trazar tipologías o teorías de dichos agentes. Pero les ha faltado, como a los economistas, atención directa al propio fenómeno del poder. Por muchos indicios racionales que existan de que con ideologías del siglo XVIII e instituciones del XIX no podrá construir a finales del XX el mundo en que hemos de convivir en el siglo XXI, tenemos que partir de bases sólidas para buscar organizaciones más operativas. Y quizá una base previa pueda ser el clarificar la naturaleza de tales movimientos del poder.

Al igual que en el caso de las estructuras de poder y

¹²³Lukes, Steven, "El poder: Un enfoque radican", Madrid, Siglo XXI Editores, 1985, página 75 y siguientes.

racionalidad, definiremos los movimientos organizativos del poder en función de los medios y los fines empleados, puesto que los consideramos instrumentos para maximizar el poder en los ámbitos de racionalidad. Los medios determinan el tipo de organización y los fines orientan los objetivos de la misma. Estos dos parámetros nos permitirán introducir claridad en un jerga confusa que muchas veces confunde unos fenómenos con otros. Así, por ejemplo, mediante nuestro modelo, los sindicatos españolas persiguen el poder con las características de grupo político. Ya no son solamente un grupo social (a modo de agrupación desarticulada o estrato estadístico), ni sólo un grupo de interés (grupo revestido de permanencia en sus funciones representativas), ni sólo un grupo de presión (con dimensión política, pero clientela todavía homogénea y objetivos limitados). Están al borde del grupo político, que se distingue por integrar intereses más heterogéneos y objetivos menos limitados. Su cambio más cualitativo radicaría en pasar de actuar "sobre" el poder --esto es, como contrapoder--, a actuar "desde el poder", compitiendo con los partidos, aunque no concurran a las elecciones. Consistiría, desde otra perspectiva, en sustituir la acción eminentemente económica por la acción predominantemente política, en saltar desde el imperio del mercado al reino del Estado.

Así pues, descartado a los efectos de nuestra investigación el estrato estadístico, las organizaciones instrumentales del poder serán principalmente, por orden de intensidad organizativa de sus intereses e ideas, el grupo social, los grupos de interés, los grupos de precios y el grupo político. En ellas se dan además los fenómenos del lobby, el liderazgo y las élites, cuyos rasgos generales reseñaremos a continuación de forma sumaria.

2.1. Grupo social

Definimos el grupo social como el conjunto de individuos cuyo consenso de intereses e ideas se basa en apenas es logrado más que en la interacción desarticulada y no produce más que la conciencia de común identidad.

En este sentido, aunque sus fines tengan un perfil bajo, tanto los grupos sociales básicos como los de interés o los de presión y políticos¹²⁴ pueden ser considerados también contextos

¹²⁴Para abundar en las diferencias entre estos términos, no siempre claras, pueden consultarse, entre otras, las siguientes obras:

-Berger, Suzanne, "La organización de los grupos de interés en Europa Occidental, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.

-Crouch, Colin, y Alessandro Pizzorro, "El resurgimiento del conflicto de clases en Europa Occidental a partir de 1968", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.

-Diccionario de Economía Planeta, Tomo 5, Madrid, 1985.

de racionalidad. La racionalidad de los individuos que recurren a los mismos se eleva conforme aumenta el citado perfil de medios y fines.

Esta definición incluye la condición puesta por muchos sociólogos a los grupos, a nuestro juicio redundante y parcial, de que basta con la existencia de un conjunto de individuos que interactúen unos con otros de manera sistemática. Lo de menos para estos teóricos es que esos grupos incluyan asociaciones muy pequeñas u organizaciones a gran escala, e incluso sociedades enteras.

2.2. Grupo de interés.

Definimos el grupo de interés como el conjunto de individuos cuyo consenso de intereses e ideas se apoya en la identificación de unos objetivos comunes y en la organización permanente de su defensa.

Por tanto, el grupo de interés¹²⁵ tiene algo más de

-International Political Science Association, 1958, "Interest groups on Four Continents", edición dirigida por Henry W. Ehrmann, University of Pittsburgh Press.

-Meynaud, Jean, 1962, "Nouvelles études sur les groupes de pression en France". París, Colin.

-Rees, Albert, "La influencia económica de los sindicatos en Estados Unidos", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.

-Rocher G., "Introducción a la Sociología General", Editorial Herder. Barcelona.

-Ru-lán Buades, Gaspar, "Poder sindical y democracia", obra ya citada.

-Shorter Oxford English Dictionary, Tomo 1, Londres, 1987; Oxford University Press, Vocabulaire de L'économie Moderne. París, 1972.

En el caso español, el papel de los grupos de presión en el desarrollo económico del siglo XX ha dado lugar a un buen número de estudios de gran calidad, que están empezando a sentar las bases para un nuevo enfoque de la industrialización y el crecimiento españoles, basado en la aplicación de la economía política al análisis positivo y empírico de la relación entre grupos de presión y estado: Fraile Balbín, Pedro, "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991.

¹²⁵ Además del citado del libro de Berger citado con la bibliografía de grupos sociales, pueden servir para desarrollar este tema los trabajos de Fernández Navarrete, Donato, "Capitalistas de nuestro tiempo", mimeo, inédito; Weder, Henri, "El partido de los patronos (el CNPF de 1946 a 1986)" y, sobre todo, Olson, Mancur, "The Logic of Collective Action", Harvard University Press, 1965, publicada en castellano por Ariel bajo el título "La lógica de la acción colectiva".

estructura que el grupo social desarticulada o que el mero estrato estadístico. Para la defensa de los intereses comunes de lo medios, puede incluso estar revestido de permanencia en sus funciones representativas. Pero no alcanza la el nivel de estructuración del grupo de presión o del grupo político, aunque cuente con jerarquías de poder similares a ellos (élites y liderazgo) e incluso a instrumentos secundarios como el "lobby".

Debido a ello, los grupos de interés han adquirido un carácter intermedio entre las unidades más microeconómicas y productivas (familias, empresas), y las más macroeconómicas y distributivas (Estado, mercado), además de que disponen de alguna capacidad de decisión o influencia económica, aparte de mayor racionalidad que los grupos sociales básicos. La racionalidad económica y el deseo de maximizar ingresos por parte de los grupos de interés se han demostrado muy operativas en las economías contemporáneas, hasta el punto de que algunas tesis de economía histórica consideran --por ejemplo-- que tales grupos han sido casi siempre las causas fundamentales de la protección. Este fue el caso español, como ha defendido Fraile Balbín.

Los diccionarios especializados¹²⁶ coinciden en que grupo de interés está dotado de cierta permanencia y está organizado para la defensa de sus intereses comunes. A menudo dispone también de un programa explícito de acción y de unos objetivos definidos. El grupo de interés, de esta forma, es el más activo agente en los conflictos de intereses, sirviendo para definir y explicitar los motivos del conjunto y para encauzar la acción de las personas y subgrupos implicados. Los grupos de interés¹²⁷ son aislables e identificables en la estructura social. Otros sociólogos limitan la definición a que los objetivos sean específicos y se centren en el escenario político¹²⁸.

Sin embargo, en economía suele ser habitual reservar esta especificidad a los cárteles. Pero también es frecuente la confusión creada por utilizar como sinónimo lo que parece distintos. Así, una de los libros españoles consultados dice que "en casi todas las naciones europeas, incluso en casos como Francia, en las que los cárteles tenían una larga tradición, los grupos de interés industriales siempre tuvieron que enfrentarse con una cierta oposición, no sólo del estado, sino también de "lobbies" rivales en la consecución de favores, de manera que no hubo una oligarquía monolítica que impusiera su deseo sin resistencia, y no fue sino hasta las condiciones anómalas de nacionalismo y emergencia económica creadas por la crisis de los

¹²⁶Diccionario de Economía Planeta. Página 306.

¹²⁷Rocher, Guy, "Introducción a la sociología general", Barcelona, Herder, 1990, páginas 499-501.

¹²⁸Giddens", "Sociología", Madrid, Alianza, 1991, página 779.

años treinta cuando los "lobbies" industriales lograron establecer su completa hegemonía".

Dahrendorf, al coincidir en que el conjunto de personas que posee una cierta organización constituye un grupo de interés, resalta que su estructura es más avanzada que la del "cuasigrupo" (estudiantes, consumidores, etcétera), que son categorías sociales más que grupos. El grupo de interés sirve así para cristalizar las razones del conflicto, explicitarlas y polarizar la acción de las personas y de los subgrupos; para que así sea, los "intereses latentes" tienen que convertirse en "intereses manifiestos", mediante la consciencia, por lo que son factores mucho más poderosos de conflicto y en torno a ellos se constituyen los grupos de interés activos (partidos políticos, sindicatos, movimientos sociales, etcétera)¹²⁹.

A la hora de buscar explicaciones al poder político de los grupos de interés particulares, Demsetz ha señalado que procede no sólo de la facilidad con que se ejecutan los programas políticos beneficios para ellos, sino también del menor coste de organización. Este coste es menor porque los miembros de esos grupos están normalmente en contacto durante la mayor parte de la jornada laboral. Los individuos dispersos, aunque tengan el mismo interés político, tienen que enfrentarse con costes de organización mayores. Sólo superaran estos costes cuando el rendimiento físico o financiero sea mucho mayor que el que se necesita para movilizar grupos de interés especiales organizados.

Tal influencia ha sido y sigue siendo muy elevada. En ciertos países los grupos de intereses hacían imposible la transición hacia una imposición personal directa. En España, además, como ya hemos apuntado, la importancia de los aranceles como fuente de financiación pública se acrecentó desde finales del siglo XIX y se mantuvo hasta la década de los treinta. Luego, cuando desapareció, el objetivo de los grupos de interés se desvió hacia otros ámbitos.

2.3. Grupo de presión.

Definimos el grupo de interés como el conjunto de individuos cuyo consenso de intereses e ideas alcanza dimensión política, pese a que se forma entre una clientela todavía homogénea y de objetivos limitados. Por tanto, el grupo de presión aparece así al borde del grupo político¹³⁰.

¹²⁹Rocher, Guy, "Introducción a la sociología general", Barcelona, Herder, 1990, página 497 y siguientes.

¹³⁰Además de las obras relativas a los grupos de presión ya citadas al hablar de los grupos sociales, pueden consultarse las siguientes:

-Bidart Campos, German, "Grupos de presión y factores de poder, Buenos Aires, Editorial Peña Lillo, 1961, página 93.

Por extensión, algunos economistas definen el grupo de presión¹³¹ como el grupo de interés que actúa sobre el aparato estatal para influenciarlo y lograr el triunfo de sus aspiraciones, pero sin aspirar al ejercicio directo del poder. Su relevancia ha sido considerable en España, en la medida en que ya hemos apuntado que por las características del Estado y del mercado la competencia ha tendido a centrarse tanto en torno al primero como en torno al segundo, hasta el punto de que se le han llegado a imputar responsabilidades en la lenta industrialización desde el siglo XIX¹³².

Terceiro caracteriza a los grupos de presión como centros de poder de los que, en numerosas ocasiones, emana poder económico en su doble dimensión de control social (actuación positiva) e influencia social (actuación negativa). En el caso de la actuación positiva contempla aquellas conductas tendentes a incrementar o extender un determinado poder económico, mientras que en el caso de la actuación negativa contempla aquellas conductas que tienen como objeto principal la defensa de los intereses dañados por el incremento de ese poder. Cita como ejemplos típicos en un caso a la empresa y en otro al sindicato¹³³.

Las condiciones de eficacia de estos grupos dependen de determinados factores. Siguiendo a Meynaud, son los más importantes el número de miembros (sobre todo activos), la capacidad financiera, la organización (que depende sobre todo de

-Ehrmann, Henry W., "Grupos de presión", en Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Madrid, Tomo 5, Aguilar, 1.975, páginas 241.

-Fraile Balbín, Pedro, "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991.

-Kimber, Richard y Richardson, J.J., "pressure Groups in Britain", Londres, Dent and Sons, Londres, 1974.

-Pym, Bridger, "pressure Groups and the Permissive Society", David & Charles, Newton Abbot, 1974, página 11.

-Terceiro, José B., "Los centros de poder en el mundo actual", Canterbury, 1976, texto del que se han tomado la mayoría de estas referencias.

-Wooton, Graham, "Pressure Groups in Britain 1720-1970, Allen Lane, Londres, 1975, página 1.

¹³¹Diccionario de Economía Planeta, Tomo 5, página 41.

¹³²Fraile Balbín, Pedro, "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991.

¹³³Terceiro, José B., "Los centros de poder en el mundo actual", 1976, páginas 600-1.

la capacidad de los dirigentes y de la amplitud y consistencia de la red de relaciones que logran establecer) y el estatuto social (el prestigio que, por diferentes razones, consiguen en la sociedad).

También según Meynaud, los principales medios de acción de que se valen los grupos de acción son los siguientes: persuasión (por medio de informes, documentos, control de los medios de información), por presión y amenazas de presión (boicot, huelgas, cierres patronales, etcétera), por medios financieros (a base de tratar el favor de la Administración Pública por medio de dinero, a través de corrupción directa o por medios más sofisticados) y el sabotaje de la acción gubernamental (boicot a determinados proyectos, negativas a pagar impuestos, acciones contrarias a las que pueda demandar el Gobierno, etc).

Los intentos de clasificación de los grupos de presión han sido numerosos. En general, pueden sintetizarse en dos grandes tipos. Primero, aquéllos cuyo fin exclusivo es presionar sobre el poder estatal (con las técnicas denominados de "lobbies"); a su vez, estos pueden dividirse entre los que persiguen fines económicos (por ejemplo, los grupos de presión de productores que tratan de conseguir mejores condiciones para sus productos). En segundo lugar, los que encuentran su razón de ser en la defensa desinteresada de posiciones ideológicas (grupos religiosos, antirreligiosos, filantrópicos, naturistas, ecologistas, morales, etcétera), y aquellos otros grupos que cuentan entre sus funciones la de ejercer presión sobre el Estado, sin que sea su actividad prioritaria. Entran dentro de este grupo asociaciones tales como sindicatos de trabajadores, agrupaciones patronales u organizaciones profesionales, que, aún centrando su labor en la defensa de intereses sectoriales, no polarizan toda su presión hacia el Estado. En muchas ocasiones, no obstante, se incluyen estos grupos en los del primer tipo.

Sea como fuere¹³⁴, la actividad de los grupos de presión ha generado una tensa polémica. Mucha gente ve en ellos y en su creciente capacidad de influencia un peligro real para la democracia, reclamando un estricto control de sus actividades. Determinados sectores, al contrario, aducen que estos ataques magnifican la capacidad real de los grupos de presión, cuya actividad queda suficientemente controlada por el propio funcionamiento de la democracia, que se vería seriamente resentida de impedirse la libre actividad de los grupos de presión. Parece, con todo, evidente el poder histórico de estos grupos en la configuración de las sociedades.

Los individuos que forman el Estado establecen su resistencia a los grupos de presión en función de un criterio maximizador, que está determinado por dos influencias contrapuestas: la tendencia a favorecer a grupos especiales de interés, y la necesidad de mantener el crecimiento y el bienestar para asegurarse la permanencia como parte del Estado. Por una parte,

¹³⁴Meynaud, J., y Rocher, G, obras ya citadas.

la resistencia es una función del nivel de protección, pero además la resistencia del Estado es una función del tamaño y, por lo tanto, de la influencia del "lobby" que persigue la protección.

Según algunos estudios, la coherencia interna de un grupo de presión, cuyos miembros persiguen un mismo bien público, estará inversamente relacionada con el número de miembros del "lobby". En términos de Mancur Olson, el tamaño reducido hace mas fácil el control por parte de la mayoría sobre cada miembro individual, reduce los costes internos de transacción del grupo y evita la aparición de "free-riders".

2.4.Grupo político.

Definimos el grupo de político como el conjunto de individuos donde el consenso es capaz de integrar, por medio de un programa de actuación y de la competencia por el poder, a los intereses e ideas de carácter más heterogéneo y objetivos menos limitados.

A nuestro juicio, la especialización en la organización del consenso es la característica fundamental de los grupos políticos en las sociedades modernas. Es una cuestión accesoría el que para ello se actúe en mayor o menor grado mediante las técnicas de persuasión en o torno a un programa.

Es misión de organizar el consenso resalta en la numerosa bibliografía que hemos consultado para elaborar estas diferencias y para captar la especificidad de los grupos políticos. Por estar implícitas las diferencias al comparar la definición que hemos dado con las definiciones anteriores, e igualmente por ser un asunto ampliamente tratado en la literatura política y en los medios de comunicación, excusamos abundar en mayores detalles. Pueden consultarse en los comentarios realizados sobre las teorías económicas de la democracia y sobre las teorías del conflicto en el capítulo sobre visiones preanalistas o perspectivas del poder desde la economía.

3.INSTRUMENTOS DE LA ORGANIZACIÓN: EL LOBBY.

El "lobby" es la práctica institucionalizada del consenso de ideas en torno a unos intereses.

Lobby¹³⁵, en inglés, es un pasaje o corredor que generalmente se utiliza como sala de espera o antecámara. Más tarde, y ya dentro del ámbito parlamentario, se utiliza para definir una gran sala abierta al público dentro de una cámara legislativa, en la cual se celebran reuniones en las que personas que no son miembros de la cámara tratan de influir en el resultado de las votaciones. Por extensión, el verbo "to lobby" se emplea para la acción de conseguir alguna medida de la cámara a través de esa influencia.

¹³⁵Shorter Oxford English Dictionary, página 1157.

Por otro lado¹³⁶, lobby es el nombre dado en los Estados Unidos a los representantes de grupos de interés que "hacen los pasillos" de los ministerios de la Cámara de Representantes, del Senado y de las asambleas de los Estados federados para convencer a la administración y los parlamentarios para apoyar sus reivindicaciones.

En Europa la expresión ha desembocado en sinónimo de "grupo de presión", mientras que en los Estados Unidos los "lobbistas" no constituyen más que uno de los servicios de los "pressure groups", quienes realizan también actividades de otros tipos, como presionar a los periodistas, campañas de publicidad, financiación de películas, emisiones de televisión, organización de reuniones y subvenciones a partidos políticos.

Es, evidentemente, en los Estados Unidos donde nació la fórmula que conoce mayor desarrollo. Se calcula que la mayor parte de los recursos de los grandes partidos americanos provienen de las subvenciones de los grupos de presión y que, en ciertos estados, la mayoría de las leyes votadas han sido preparadas por los lobbies.

Un informe especial de Congreso norteamericano¹³⁷ afirma que hacer lobby es el proceso de conseguir ciertos objetivos políticos, a menudo a favor de intereses privados, mediante la aplicación selectiva de la presión política, siendo un elemento persuasivo en la labor política pública.

Todos los grandes grupos de presión tienen un despacho importante en Washington, en la proximidad de la administración y de los parlamentarios a influenciar: grupos patronales (automóviles, acero, banca, química, seguros, ferrocarriles...), sindicatos salariales, federaciones agrarias (algodón, leche...), médicos, abogados, antiguos combatientes (legión americana), grupos feministas, asociaciones de minorías importantes (chinos, puertorriqueños...), ligas moralistas o filantrópicas (Iglesias), etc. El éxito de estos grupos se explica por la riqueza del capitalismo americano y por la mentalidad donde se ha desarrollado, en el que manifestar su fuerza financiera y servirse de ello para convencer al poder es legítimo, mientras que la honestidad de la fuente de esta fuerza no sea rechazada.

La Primera Enmienda de la Constitución americana consagra el derecho del pueblo para "pedir al Gobierno reparación por los agravios", lo cual, de hecho, legaliza la tarea de los lobbies como un elemento central de la democracia norteamericana. Ante los excesos del método, se ha aprobado en 1946 una ley, no para limitar, sino para clarificar el funcionamiento, por la cual se exige la publicación del nombre de los lobbistas y de la procedencia de su financiación, aunque esto no parece haber cambiado nada las cosas: el número de lobbies ha ido creciendo

¹³⁶Vocabulaire de l'économie moderne. Pág. 172.

¹³⁷EL PAIS, 17 de Noviembre de 1992.

en proporción geométrica en los últimos años hasta llegar a los más de ocho mil oficialmente registrados en la actualidad, aunque un informe de Congreso calcula que una cantidad dos veces mayor está trabajando en Washington sin registrarse.

Tras la publicación del estudio del australiano Jonathan Pincus sobre los grupos de presión americanos y la política arancelaria anterior a la Guerra de Secesión el interés de los historiadores económicos se ha enfocado otra vez en el comportamiento de los "lobbies" como variable determinante de la protección. Varios autores han estudiado la formación de barreras al comercio exterior como resultado de la intervención de agentes económicos que actúan en nombre del estado (políticos, burócratas y funcionarios), pero cuyo motivo fundamental es la maximización de sus beneficios privados, basándose en la venta de protección a un mercado cuya demanda está compuesta por los "lobbies" poseedores de los factores de producción que han de beneficiarse de la protección. Dadas las ventajas organizativas de los "lobbies" de productores, los incentivos para mantener el equilibrio de competencia perfecta eran menos atractivos que las ganancias potenciales de la colusión oligopolística orientada a la búsqueda de rentas. Por lo tanto, la tendencia de casi todos los países fue incrementar sus niveles de protección, desde finales del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial¹³⁸.

En Francia¹³⁹, que puede servir de ejemplo típicamente europeo, los grupos de presión se hicieron conocer más tarde, debido a la discreción habitual en los negocios capitalistas en este país; pero existían de hecho, desde hace mucho tiempo, los grandes bancos privados, las sociedades petrolíferas, las organizaciones agrarias, las cámaras de propietarios... que tenían la costumbre de permanecer en los alrededores del poder en los gabinetes ministeriales, en los círculos parlamentarios o cerca de los políticos importantes. Es difícil, vista la discreción con la que están rodeadas numerosas actividades de los lobbies en Francia, realizar un palmarés de los grupos en función de su fuerza o de su dinamismo. Citemos simplemente, entre los más activos, los lobbies de grandes federaciones agrarias (trigo, vino), el de la confederación patronal (C.N.P.F.) que subvenciona las campañas electorales, los de las industrias más ricas o más concentradas (petróleo, química, acero, construcción, mecánica, eléctricas...), el lobby de la pequeña patronal (pequeñas y medianas empresas), las profesiones liberales (médicos, arquitectos), la Confederación de cuadros... Los sindicatos obreros rechazan estos métodos, denuncian las prácticas de los lobbies y estiman que son un signo particularmente claro de la fuerza de corrupción del dinero y de los métodos no democráticos que emplean los que poseen la fuerza capitalista para mantener

¹³⁸Fraile Balbín, Pedro, "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991.

¹³⁹Meynaud, J., "Nouvelles études sur les groupes de pression en France".

y acrecentar su poder.

En la medida en que los componentes de los "lobbies" puedan convertirse a sí mismos en miembros de la maquinaria administrativa y legislativa del Estado, éste disminuirá aún mas su resistencia a la concesión de rentas. La hipótesis implícita de diversos análisis sobre la influencia de los "lobbies" es que los individuos del Estado se comportan como maximizadores de su permanencia en la estructura del poder y, por lo tanto, adoptarán decisiones legislativas y administrativas que favorezcan a grupos concretos de interés, en la medida que esas decisiones aporten más beneficios que costes. El beneficio para el legislador es el apoyo político, y quizá económico, del grupo que recibe los privilegios; los costes son las consecuencias para el propio legislador de la ineficiencia en la asignación de los recursos y el impacto sobre todos los votantes de la pérdida de renta real.

En último extremo, la paralización completa del sistema parlamentario, que es el caso de muchos países periféricos de la Europa de entre guerras, brindaba la ocasión a los "lobbies" de obtener a bajo coste protección arancelaria de una estructura burocrática dispuesta a concederla. Se supone en este análisis que el burócrata está únicamente motivado por el interés público. La opción del burócrata entre eficiencia y equidad implica la ausencia de intenciones egoístas en su actuación. Se puede considerar el caso mas real y frecuente en el que las motivaciones del burócrata no sean altruistas, sino que sus intereses privados coincidan con los del sector protegido (caso de la captura del Estado).

4. LIDERAZGO.

Líder es la persona que modula el consenso de intereses e ideas dentro de una organización, por lo que pertenece al aportado de las jerarquías del poder.

El binomio "liderazgo-poder" que produce este fenómeno de personalización es uno de los temas más interesantes para la economía y la política. Pero aquí dedicaremos poca atención por cuanto entrar a fondo podría ser objeto de otro capítulo, pues la enorme literatura al respecto fue enriquecida y aclarada especialmente por Hollander en 1.985.

Digamos, sin embargo, que el liderazgo está asociado el carisma, condición que puede considerarse al tiempo como característica personal y una fuente personal de poder. El líder carismático está como dotado de poderes mágicos, no porque posea alguna característica particular de personalidad (House, 1.977), sino porque deriva su poder carismático "de las necesidades emocionales de la gente y de los acontecimientos dramáticos asociados con el ejercicio del liderazgo" (...) El carisma no es una evaluación objetiva llevada a cabo por los seguidores de la capacidad del líder para satisfacer sus necesidades. Es un medio por el cual la gente abdica de su responsabilidad en cualquier evaluación plausible y compleja de los resultados de políticas

específicas. Depositán su confianza en su líder, quien dirigirá de algún modo para cuidar de las cosas"¹⁴⁰.

La concepción psicodinámica del poder puede ser útil a la hora de explicar el fenómeno del carisma. Para Freud el líder es el "yo ideal" con el que se identificán los miembros del grupo, que puede decir y hacer cosas que los demás miembros desean pero no se atreven a expresar. Fromm (1.941) abunda en este pensamiento cuando subraya que el líder puede alcanzar a expresar la más clara formulación de las ideas de sus seguidores, quienes ya estarían preparados psicológicamente para ellas.

La distancia del líder carismático es un factor importante. "En el reino organizacional, el estrecho contacto entre líder y subordinados puede socavar la percepción de los poderes mágicos del líder, poniendo así más de manifiesto los fracasos humanos"¹⁴¹. Las organizaciones pueden tener líderes que tienen un seguimiento devoto ("comando leaders") y que cumplen su función cuando existen tareas a realizar que constituyen un reto y fuente de satisfacción.

5. ÉLITES.

Élite es la pequeña red de individuos que impone las ideas y los intereses a una organización o sociedad.

Su diferencia con el liderazgo apenas es de método, ya que también la élite pertenece al aportado de las jerarquías del poder.

Touchard, en su ya citada "Historia de las ideas políticas", relaciona la emergencia del elitismo con la decadencia de las naciones, y en concreto de Europa. Otros lo relacionan con el paradigma de la competencia, como es el caso de la teoría económica de la democracia y, antes, de Pareto.

Así, Schumpeter¹⁴² opone frente a la concepción clásica de la democracia una concepción "realista": la democracia es aquél tipo de régimen en el que la selección de la élite se hace de manera concurrencial. Lo que implica la aparición de un grupo social con un papel determinante: los políticos. La buena marcha de un régimen depende de la forma en que reclute, con el menor costo --es decir, pacíficamente y con el acuerdo del mayor número--, la mejor élite posible en un momento dado. Este reclutamiento está ligado a la existencia de un élite social ni

¹⁴⁰Katz y Khan, 1.978, páginas 545-546, referencia tomada de Fernández, Manuel, en "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeo.

¹⁴¹Hollander, 1.985, página 518.

¹⁴²Schumpeter, Josep A., "Capitalismo Socialismo y democracia", Buenos Aires, Claridad, 1946.

demasiado excluyente ni demasiado acogedora. Y el autor era escéptico sobre la posibilidad de que un régimen socialista mantenga una lucha concurrencial por el poder¹⁴³.

En cualquier caso, la competencia entre las élites, como la competencia entre las naciones participantes del mercado mundial, manifiesta similares pautas de hegemonía y tendencia a la concentración. Por algo la élite del poder es el estrato más elevado de la clase dominante, con independencia de las opiniones o sentimientos personales que tenga cada uno de sus miembros, porque lo que resalta entre las mismas es su función en la estructura del sistema.

Miliband veía otra élite mucho más numerosa, a modo de círculos concéntricos de clases dentro de la clase, de estados dentro del Estado. Esa otra parte consistiría de dos elementos distintos: por un lado, los individuos que poseen y controlan un gran número de empresas de mediano tamaño, que forman una vasta dispersión de empresas muy variadas, empujadas por las corporaciones gigantescas, pero que constituyen una parte sustancial de la actividad capitalista global; por otro, una gran clase profesional de hombres y mujeres (principalmente hombres), constituida por abogados, contables, científicos, arquitectos, funcionarios y personal militar de grado medio, catedráticos y administradores, expertos en relaciones públicas. En las clases dominantes así descritas hay conflictos, aunque por lo general son compactas para garantizar que "sus objetivos comunes son defendidos y progresaban sus intereses"¹⁴⁴.

En la actualidad, con la creciente globalización del poder, como reflejo de la formación del mercado mundial, asistimos también a la globalización de las élites. La globalización de la economía y del poder es globalización de las élites, como veremos en el capítulo de aplicaciones, triunfo de las grandes sobre las pequeñas. A economía mundial corresponden élites mundiales. Es una prueba de que la globalización se inicia desde la economía, aunque esté instrumentada por la política y orquestada para el poder.

La élite resiste el mismo esquema de análisis que la clase y los agregados estadísticos. "Entre el sistema de clases de una sociedad y la distribución desigual en ella de ciertos bienes escasos hay puntos de conexión que permiten las relaciones y

¹⁴³Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 641.

¹⁴⁴Miliband, Ralph, "Análisis de clases", en Giddens, Turner y otros, "La teoría social hoy", página 425.

predicciones", según comenta el sociólogo Miguel Beltrán¹⁴⁵.

En la misma línea se había pronunciado Mills en "la élite del poder", al afirmar en 1956 la de Estados Unidos era integrada por tres elementos diferentes: los "ejecutivos principales" de las "aproximadamente cien empresas que tienen mayor capital y más volumen de ventas"; la "dirección política", el grupo que controla los principales "puestos de mando" del Estado; y la cúpula del Ejército.

Pero hay quien no ve ninguna razón de peso para hacer del Ejército un elemento aislado y cuasi autónomo de la élite del poder; según Millibad, sería más exacto considerarlo una parte del sistema estatal. Miliband¹⁴⁶, después de señalar que el control efectivo dirigido a la explotación es perfectamente posible sin propiedad personal (caso de los ejecutivos, los eclesiásticos en la edad media o el mismo Estado como extractor de plus-trabajo sin intervenir necesariamente en la propiedad personal), señala que en el capitalismo contemporáneo el poder económico (el control del poder de las grandes corporaciones empresariales) y el poder estatal (el control de los medios de la administración y coerción estatal) están institucionalmente separados, incluso aunque los nexos entre las dos formas de poder son múltiples e íntimos. Como consecuencia de esa separación, la "élite del poder" está constituida por dos elementos distintos. Por un lado, individuos que controlan los pocos cientos de empresas industriales, financieras y comerciales más grandes del sector privado, a los que deben añadirse quienes controlan la industria de los medios de comunicación en el sector privado (y entre los que naturalmente pueden centrarse algunos de los individuos que controlan otros sectores capitalistas). Por otra parte, están quienes controlan las posiciones clave de los sectores estatales: presidentes, jefes de gobierno y sus colaboradores inmediatos, altos funcionarios civiles y militares, altos funcionarios de la policía, del poder judicial y (al menos en algunos sistemas, como el americano) del legislativo. En este estamento se incluyen también individuos que controlan las empresas estatales o públicas y los medios de comunicación del sector público.

5.1.El papel de las élites

Históricamente, el término élite (de la latina eligere y la francesa elite, que significan lo mejor, lo seleccionado, lo elegido) apenas se aplicó en las ciencias sociales hasta finales del siglo XIX y principios del XX, según ha constatado G. Ashin

¹⁴⁵Beltrán, Miguel, "Estratificación y clases sociales", Madrid, Bolegín "IGUALDAD", Fundación Argentaria, número 5, páginas 1 y 6-7.

¹⁴⁶Miliband, Ralph, "Análisis de clases", en Giddens, Turner y otros, "La teoría social hoy"; "State Power and Capitalist Democracy", en Resnick y Wolff (eds.), "Rethinking Marxism", Nueva York, Autonomedia, 1985; "State Power and Class Interests", New Left Review, 138, 1985, y "Capitalist Democracy in Britain", Londres, 1982.

(Teorías modernas acerca de la élite, Editorial Progreso, Moscú, 1987, página 100 y siguientes). En Europa lo introdujeron ampliamente los trabajos de V. Pareto, aunque en Estados Unidos no alcanzó difusión hasta los años 30. Aparece en ambos casos en contraposición a la masa. Es una dicotomía la de élite-masa que han resaltado algunos marxistas y que han reconocido buena parte de los politólogos occidentales, mientras otros (caso de Burnham) han tratado de compaginar la concepción clasista con la teoría de las élites. Pero han sido los menos. "Las teorías acerca de la élite se desarrollaron históricamente como reacción a la teoría marxista de las clases", ha escrito R. Martín, quien insiste en que la mayoría de los elitistas desde Pareto niegan la división de la sociedad en clases¹⁴⁷.

En las definiciones de élite, tamizadas por el substrato de poder de la minoría, hay más divergencia que concordancia:

-V. Pareto: Las personas que han obtenido un índice de valoración máximo en su esfera de actividad.

-G. Mosca: Los individuos más activos políticamente, orientados al poder; es decir, la minoría organizada de la sociedad.

-H. Lasswell: Quienes cuentan con una alta posición en la sociedad y, como consecuencia, con influencia sobre el proceso social. Aquellos que gozan de máximo prestigio, status y riqueza en la sociedad.

-L. Bodén: Las personas que poseen superioridad intelectual y moral sobre la masa, independientemente de su status.

-J. Ortega y Gasset: Los dotados del máximo sentido de responsabilidad.

-A. Etzioni: Los individuos que ocupan posiciones de poder.

-T. Dye: Quienes cuentan con poder formal en los organismos e instituciones que rigen la vida social.

-S. Keller: La minoría que ejerce las funciones más importantes en la sociedad y que tiene mayor peso e influencia.

-L. Freund: Aquéllos de "inspiración divina" que respondieron a la "suprema llamada", oyeron la "invitación" y se sintieron con capacidad para el liderazgo.

-M. Weber: Los individuos carismáticos.

-A. Toynbee: La minoría creadora de la sociedad, opuesta a la mayoría carente de espíritu creador.

¹⁴⁷Martín, R., "The sociology of Power", Routhledge and Kegan Paul, London, 1977, página 191.

-W. Guttsman y otros teóricos del pluralismo elitista: Los grupos relativamente pequeños, integrados por personas que ocupan una situación predominante en la vida política, económica y cultural de la sociedad.

-Representantes del determinismo tecnológico: Los especialistas más cualificados, sobre todo de entre la intelectualidad científica y técnica, los gerentes y altos funcionarios del sistema de dirección burocrática.

-L. Boden: las capas dirigentes de cualquier grupo social (profesionales, técnicos, personajes locales) o los representantes mejores o más cualificados de cualquier grupo social (sean aviadores, ajedrecistas e, incluso, ladrones).

De estas y otras definiciones podemos extraer al menos cuatro grandes enfoques:

-El axiológico o moralizador: La élite --o conjunto de individuos dotados de ventajas conforme a determinada escala de valores-- se debe a cierta superioridad de unas personas sobre otras, sea intelectual, moral o de otro tipo. La sociedad la dirigen los audaces, los sabios, los clarividentes, los virtuosos. Es decir, quienes están en un plano socio-psicológico. Es el enfoque más antiguo de los cuatro (aunque luego seguido por F. Nietzsche, J. Ortega y Gasset, N. Berdiáev y T. Adorno) y considera la élite como un valor en sí, con independencia de las posiciones de poder.

-El funcional-estructural: Es el más formal de los cuatro. Mantiene que las funciones de dirección por parte de la minoría determinan el papel exclusivo de los individuos que las ejecutan. La élite la integran quienes detentan el poder, la clase gobernante, si bien la escuela funcionan previene contra esta identificación. Es el enfoque predominante tras Mosca, el de la escuela de Maquiavelo.

-El institucional (aunque derivado del anterior y muy difundido en la sociología occidental moderna, se encuentra a caballo de los dos citados): Quienes ocupan posiciones dirigentes en las instituciones sociales más importantes. El sociólogo alemán K. Manheim, al diferenciar el concepto de clase gobernante, dijo que élite es la minoría que posee el monopolio del poder y de tomar decisiones respecto al contenido y la distribución de los principales valores de la sociedad (políticos, intelectuales, religiosos, etcétera). Y explicaba el desarrollo de la sociedad industrial como el movimiento del sistema de clases al sistema de élites, de la jerarquía social basada en la propiedad heredada (principal rasgo de clase) a la jerarquía basada en los propios logros y méritos, a la élite de aptitudes en vez de la de sangre o riqueza (en los años setenta y ochenta esto inspira las teorías sobre la meritocracia).

-El marxista: los dueños de los medios de producción y los representantes de esta clase dominante.

5.2. Elitismo versus pluralismo

La habitual confrontación u oposición conceptual del elitismo al pluralismo denota hasta qué punto el método de análisis influye en los resultados o la perspectiva que se adopte para medir los resultados en la concepción de ambos fenómenos.

Así, definir el poder en términos de sus consecuencias es acercarnos a una definición funcional, mientras que hacer que el "poder" sea más un concepto "científico" y menos un concepto "metafísico" es manifestar un perjuicio positivista¹⁴⁸. Igualmente, la metodología del análisis del poder por el acontecimiento tiende a describir una sociedad pluralista, un sistema de poder compartido o limitado, como el que inspira la doctrina del liberalismo o de los límites o contrapesos del poder. En cambio, el procedimiento basado en indicadores de la reputación, el método reputacionalista, tiende a revelar el poder como algo relativamente concentrado, monolítico y coherente; esto es, una sociedad elitista

Hay que advertir al respecto que los indicadores utilizados por los sociólogos no suelen expresar tanto los efectos del poder como los efectos de su uso. Otro denominador común de estos trabajos es que sus autores no han presentado ningún método para valorar el grado de confianza de cada indicador.

Tales indicadores sociológicos, por lo demás, se pueden dividir en dos grandes grupos:

--Indirectos. Es utilizar las opiniones de los miembros de una comunidad para que definan a los individuos más poderosos, tal vez ordenados por la "cantidad" de poder que creen que poseen. Es el llamado procedimiento "reputacional", seguido por Hunter (1953).

--Directos. Es medir el poder en términos de sus efectos observables de modo directo. Se trata del llamado método del "acontecimiento", pues sus seguidores --el más destacado ha sido Dahl (1961)-- parten de que la intervención con éxito en los procesos de toma de decisiones es un indicador del poder del interventor, por lo que quienes logran éxito con mayor frecuencia han de ser considerados los más poderosos.

A uno y otro método no le faltan inconvenientes ni críticas. El que parece científicamente menos defectuoso y metodológicamente más adecuado es el del acontecimiento. Pero la controversia sigue planteada: Bachrach (1962), Baratz (1963), Clegg (1975), Luhmann (1979), etcétera.

El método que se emplee, sin embargo, no es aséptico o neutral ante la propia idea de los efectos o del reparto del poder en la sociedad, hasta el punto de polarizar las dos

¹⁴⁸Barnes, Barry, "La naturaleza del poder", Barcelona, Pomares-Corredor, página 26 y 28-42.

concepciones hegemónicas actuales: el pluralismo y el elitismo. Nos encontramos, pues, ante la tentación de admitir que, allí donde dos métodos dan resultados muy divergentes, ninguno de los dos será correcto. Pero esto sería una excesiva simplificación por nuestra parte. La realidad social es una combinación de pluralismo y elitismo, por lo que cualquiera de los dos nos muestra una parte, nos aproxima a una cara, de esa sociedad.

Trabajos empíricos realizados con motivo de nuestras investigaciones previas a esta Tesis arrojaron como resultado que la percepción por parte del público sobre las élites económicas resulta altamente oscilante, dependiendo principalmente de quienes más han aparecido durante los meses anteriores en los medios de comunicación social.

En relación también con el elitismo hay que señalar que en las formas emergentes de participación de las élites económicas vuelve a adquirir importancia en España la práctica del patronato, que tuvo gran importancia durante el siglo XVI. "Uno de los temas más apasionantes para el historiador social de la Edad Moderna dedicado al estudio de las élites y el poder es precisamente el del patronato en su sentido institucional¹⁴⁹, las funciones que cumple, las relaciones que se generan entre el patronato y sus patrocinados, así como la evolución que sufre hasta su desintegración en el régimen liberal (....) A lo largo del siglo XVI, y especialmente en su segunda mitad, Casas importantes como Osuna, Béjar y Alba, entre otras, dotaron un elevado número de monasterios, especialmente femeninos, desde mi punto de vista con una racionalidad que escasamente tiene algo que ver con lo económico, aunque ciertamente fuese una vía de "vincular propiedad", y en la que posiblemente primera en cuanto función el ser "símbolo de status, de presentar el poder y coadyuvar a preservar el orden social" (...) Pero también los monasterios de convertían en "vehículo publicitario del poder mobiliario"¹⁵⁰.

¹⁴⁹Atienza Hernández, Ignacio, "Imagen y representación del poder: los patronos y la formación de clientelas", en Pastor, Reynba (Comp.), "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la edad media y moderna", Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid 1990, página 435.

¹⁵⁰Obra citada, páginas 435-37.